

CATALOGUE FORMATIONS 2022-2023

CONNAISSANCE PRODUITS
TECHNIQUES COMMERCIALES
MERCHANDISING
DÉMARCHES QUALITÉ
ORGANISATION DU TRAVAIL
MATÉRIEL VÉGÉTAL
PRATIQUES CULTURALES
ÉQUILIBRE ALIMENTAIRE :
COMMUNICATION ET ANIMATION



70
ans

Qualiopi
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

ctifl.fr



Vous souhaitez

- **Améliorer vos compétences et pratiques en entreprise** quel que soit votre métier agréeur, technicien, responsable de process, manager, commercial, responsable qualité...
- **Optimiser la performance de votre entreprise**
- **Mettre à jour vos connaissances** (techniques, produits ou réglementaires)
- **Apporter des idées nouvelles dans votre structure**
- **Partager votre expérience** avec d'autres professionnels
- **Prouver votre compétence métier**, notamment dans le cadre de vos démarches qualité

Le CTIFL vous permet

- **De vous former** en inter-entreprises ou, sur mesure, en intra-entreprise sur des thématiques variées
- **D'acquérir de l'expertise** grâce à des formateurs, également impliqués dans des activités de transfert de compétences et de valorisation de la recherche, au service de la filière fruits et légumes

Les thématiques abordées

- Connaissance produits
- Techniques commerciales
- Merchandising point de vente
- Démarches qualité, organisation du travail
- Matériel végétal et pratiques culturales
- Découverte et équilibre alimentaire : communiquer et animer



Une expertise des métiers de la filière fruits et légumes au service des entreprises

SOMMAIRE

- 2** L'offre CTIFL :
formations, services et assistance technique

- 3** Formations

- 4** Toute l'offre de formations

- 6** Comment financer votre formation ?

- 9** Suivre une formation au CTIFL

- 10** Exemples d'outils CTIFL utilisés en formation

- 11** Équipes de formateurs : implantations et contacts

- 13** Formations : programmes détaillés

- 69** Bulletins d'inscription

- 71** Organisations professionnelles du CTIFL

- 73** Index des formations

Certaines formations sont dispensées par Interfel





L'offre CTIFL : formations, prestations en entreprise et assistance technique

Les formations proposées dans ce catalogue peuvent être animées en inter-entreprises (dans les locaux du CTIFL) ou en intra-entreprises (dans vos locaux). Dans ce dernier cas, les programmes de formation sont personnalisables pour répondre à vos besoins. Consultez les équipes de formateurs du CTIFL pour construire votre offre spécifique.

FORMATIONS INTER-ENTREPRISES

FORMATIONS
COMMUNES
À PLUSIEURS
ENTREPRISES SE
DÉROULANT EN
GÉNÉRAL DANS LES
LOCAUX DU CTIFL

FORMATIONS INTRA-ENTREPRISES

DES FORMATIONS
À LA DEMANDE

Une offre personnalisée
selon les besoins de votre
entreprise. La majorité des
modules des formations
«inter» peuvent être
adaptés en intra.
Contactez-nous

L'offre CTIFL

SERVICES ET ASSISTANCE TECHNIQUE

TOUTE L'OFFRE DISPONIBLE
SUR WWW.CTIFL.FR
Contactez-nous

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

DIAGNOSTIC
ASSISTANCE TECHNIQUE
FORMATION ADAPTÉE
À VOS BESOINS
Contactez-nous

UNE QUESTION ?

contact.formation@ctifl.fr

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

FORMATIONS

« Les équipes de formateurs adaptent continuellement leur offre pour répondre aux besoins des entreprises et de la filière »

L'environnement économique technique, technologique, concurrentiel et commercial des entreprises de la filière fruits et légumes est en constante évolution. Transformation des attentes sociétales, nouvelles gammes, innovations technologiques, création de valeur, maîtrise de la qualité, de l'information et de la communication, développement de la compétitivité, émergence de nouvelles formes de commerce, les défis sont nombreux. Les métiers des fruits et légumes changent, les compétences nécessaires se diversifient.

Pour construire son offre de formations et d'assistance technique, le CTIFL s'est appuyé sur sa spécificité « fruits et légumes », sur la complémentarité des savoir-faire techniques, économiques et pédagogiques de ses équipes, et sur sa totale insertion dans le milieu professionnel de la filière.

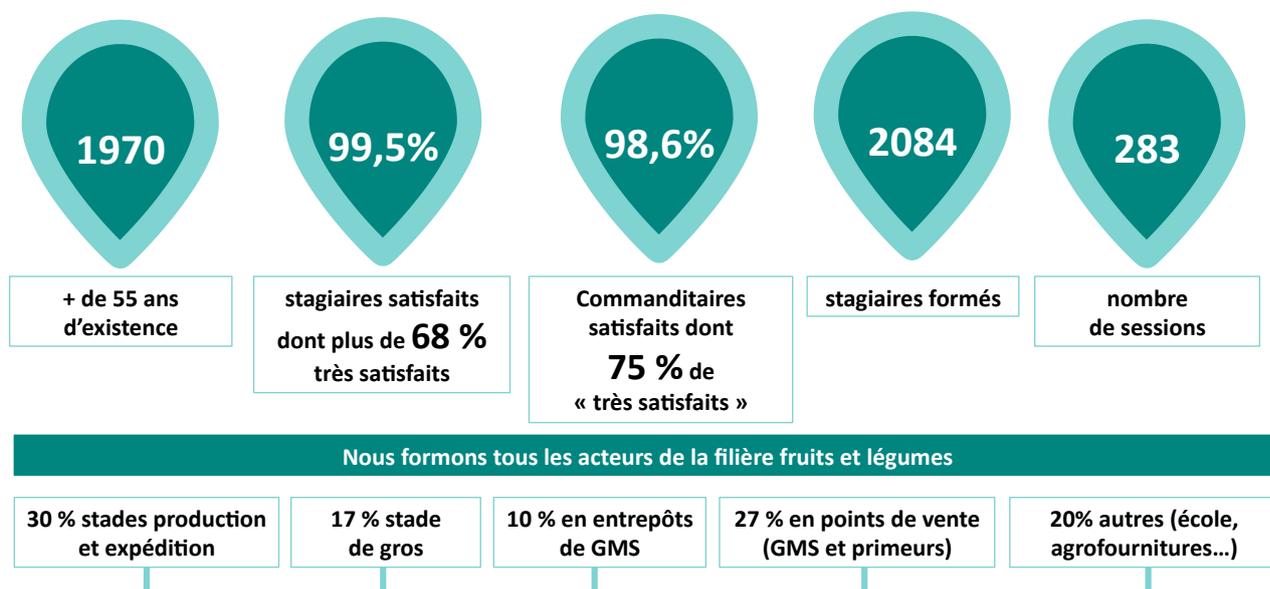
Plusieurs formes d'interventions sont proposées. Des formations inter-entreprises ou des accompagnements personnalisés permettent d'adapter les actions aux besoins de chaque entreprise et d'aborder une grande diversité de thèmes : techniques commerciales, merchandising et communication point de vente, démarches qualité, organisation du travail et maîtrise des process, digitalisation des pratiques, etc. Ils font désormais partie, avec la connaissance des produits, le contrôle qualité et la maîtrise des pratiques culturales, de l'expertise nécessaire à tous les métiers de la filière fruits et légumes, ceux de la production, comme ceux de la distribution.

Afin d'ajuster continuellement notre offre de formations aux besoins des professionnels, nous sommes à l'écoute de vos suggestions. Prenez contact avec les équipes de formateurs de votre région du CTIFL.

*Les co-présidents de la commission « Transfert » du CTIFL,
Pascal CLAVIER*

Jean-Marc BRODBECK

Nos indicateurs pédagogiques, année 2021



THÈMES	FORMATIONS				
 <p>CONNAISSANCE PRODUITS</p>	<p>Connaître les fruits et légumes : maîtrise du produit et de la qualité*</p> <p>Connaître les fruits et légumes au fil des saisons*</p> <p>Reconnaître les fruits et légumes : Hôtesse de caisse*</p> <p>Les plantes aromatiques sur le point de vente</p> <p>Proposer de la fraîche découpe : cadre réglementaire</p> <p>Proposer de la fraîche découpe : la mise en œuvre</p> <p>Connaissance de la filière fruits et légumes</p> <p>Les épices sur le point de vente</p> <p>Identification de la fraîcheur des fruits et légumes : servir les clients du Drive*</p>				
	 <p>TECHNIQUES COMMERCIALES</p>	<p>Télévente et efficacité commerciale*</p> <p>Réussir sur le marché de la restauration hors domicile*</p> <p>La vente des fruits et légumes par téléphone à l'expédition*</p> <p>Mieux connaître les points de vente pour mieux vendre au stade détail*</p>			
		 <p>MERCHANDISING POINT DE VENTE</p>	<p>Diagnostic et amélioration du point de vente fruits et légumes*</p> <p>Construction de l'assortiment : positionner l'offre sur son point de vente</p> <p>Fruits et légumes biologiques sur le point de vente : construction et mise en avant de l'offre*</p> <p>Maintenir la fraîcheur des fruits et légumes dans les points de vente</p> <p>Marquage au stade de détail : contraintes réglementaires ou opportunités commerciales*</p> <p>Le merchandising : un levier pour votre chiffre d'affaires*</p> <p>La théâtralisation sur le rayon : séduire la clientèle*</p> <p>Proposer des jus de fruits et smoothies préparés sur le point de vente</p> <p>La confection de corbeilles de fruits et légumes</p> <p>Maîtriser sa démarque*</p> <p>Le conseil client : un atout pour développer ses ventes*</p>		
			 <p>DEMARCHES QUALITE, ORGANISATION DU TRAVAIL</p>	<p>La préparation de commandes en fruits et légumes : enjeux et méthodes*</p> <p>La réception et l'agrèage des fruits et légumes*</p> <p>L'agrèage pratique des produits par saison : printemps</p> <p>L'agrèage pratique des produits par saison : été</p> <p>L'agrèage pratique des produits par saison : automne</p> <p>L'agrèage pratique des produits par saison : hiver</p> <p>Hygiène et sécurité des aliments : l'HACCP dans les entreprises de fruits et légumes*</p> <p>L'hygiène et la sécurité des F&L : les fondamentaux aux stades de gros et détail</p> <p>BRC food safety (version 8) : s'adapter aux nouvelles exigences commerciales</p> <p>IFS FOOD et BROKER : s'adapter aux nouvelles exigences commerciales</p> <p>Techniques de l'audit interne : validez vos démarches qualité*</p> <p>Logistique et organisation du travail en station*</p> <p>L'agrèage et le contrôle qualité en station</p> <p>La convention d'auto-contrôle de la qualité : réglementation et mise en œuvre*</p> <p>GlobalG.A.P. : maîtriser les exigences sur les bonnes pratiques agricoles*</p> <p>Panorama de la réglementation des fruits et légumes au stade production</p> <p>Panorama de la réglementation des fruits et légumes aux stades expédition, gros ou import*</p> <p>La Food Defense dans les entreprises de fruits et légumes</p> <p>Appliquer les exigences de la RSE dans les entreprises de fruits et légumes</p> <p>Les démarches environnementales en fruits et légumes : ACV, certificats d'économies d'énergie, label bas carbone, affichage environnemental...</p>	
				 <p>MATÉRIEL VÉGÉTAL ET PRATIQUES CULTURALES</p>	<p>Concevoir, conduire et valoriser une expérimentation système en production légumière</p> <p>Stockage des fruits à pépins et maintien de la qualité</p> <p>Conduite de la protection intégrée en cultures légumières sous serre et abri : initiation</p> <p>Conduite de la protection intégrée en cultures légumières sous serre et abri : perfectionnement</p> <p>Agroécologie en culture maraîchère : techniques à mettre en place et impacts sur les produits</p> <p>Cultures légumières hors sol : maîtrise de l'irrigation fertilisante</p> <p>Cultures légumières hors sol : calcul des solutions nutritives</p> <p>Energies et gestion du climat en abris chauffés</p> <p>Produire des fraises en culture sur substrat</p> <p>Autocontrôle des organismes nuisibles sur plants fruitiers</p>
	 <p>DECOUVERTE ET EQUILIBRE ALIMENTAIRE : COMMUNIQUER ET ANIMER</p>				<p>Animer des ateliers autour des fruits et légumes frais</p> <p>Découverte du goût : comment surprendre son public ?</p> <p>Les clés de l'équilibre alimentaire : un atout pour les fruits et légumes frais</p> <p>Cultiver l'envie de fruits et légumes frais au quotidien</p>

PUBLICS					FORMATIONS À DISTANCE	NOMBRE DE JOURS	PAGES
DÉTAIL DISTRIBUTION	GROS ENTREPÔT	EXPÉDITION	PRODUCTION	COLLECTIVITÉ- RESTAURATION			
○	○	○			○		14
○	○	○			○		15
○	○				○		16
○						1 jour	17
○	○				○		18
○	○					1 jour	19
						1 jour	20
○						1 jour	21
○					○		22
○	○				○		23
	○					1 jour	24
		○				3 jours	25
	○	○			○		26
○					○		27
○						1 jour	28
○						1 jour	29
○						1 jour	30
○					○		31
○					○		32
○					○		33
○						1 jour	34
○						1 jour	35
○					○		36
○						1 jour	37
	○				○		38
○	○					2 jours	39
○	○					2 jours	40
○	○					2 jours	40
○	○					2 jours	40
○	○					2 jours	40
○	○	○	○			module 1 : 1 jour module 2 : 2 jours module 1+2 : 3 jours	41
	○	○	○			1 jour	42
	○	○				1 jour	43
	○	○				1 jour	44
	○	○	○			2 jours	45
		○	○			3 jours	46
		○	○			2 jours	47
		○	○			1 jour	48
		○	○			2 jours	49
		○	○		○		50
	○	○				2 jours	51
					○		52
	○	○	○		○	1 jour	53
			○			1 jour	54
			○			3 jours	55
		○	○			2 jours	56
			○			2 jours	57
			○			2 jours	58
○	○		○			1 jour	59
			○			1 jour	60
			○			1/2 journée	61
			○			1 jour	62
			○			3 jours	63
			○			3 jours	64
○			○	○	○		65
○			○	○	○		66
○			○	○	○		67
○			○	○	○		68



Comment financer votre formation ?

La loi n°2018-771 pour la liberté de choisir son avenir professionnel dite « Loi Avenir » a profondément modifié les modes de financement de la formation professionnelle.

Les grands objectifs de la Loi pour la liberté de choisir son avenir professionnel :

- Donner de nouveaux droits aux personnes : permettre à chacun de choisir son avenir professionnel tout au long de sa carrière et faciliter l'accès à la formation.
- Renforcer l'investissement des entreprises dans les compétences de leurs salariés par des simplifications réglementaires, par le développement du dialogue social, et par l'adaptation des outils d'insertion, notamment l'obligation d'emploi des travailleurs handicapés.

La formation professionnelle permet à chaque personne, indépendamment de son statut, d'acquérir et d'actualiser ses connaissances et ses compétences,

d'accroître son niveau de qualification et de favoriser son évolution professionnelle.

Les entreprises ont l'obligation de participer au financement de la formation professionnelle en assurant des actions de formation en faveur de leurs salariés et en versant, chaque année, plusieurs contributions : une contribution unique à la formation professionnelle et à l'alternance (CUFPA) qui se compose de la contribution à la formation professionnelle et de la taxe d'apprentissage ; une contribution dédiée au financement de compte personnel de formation des titulaires d'un contrat à durée déterminée (CPF-CDD) et une contribution supplémentaire à l'apprentissage pour les entreprises d'au moins 250 salariés (CSA).

L'entreprise peut financer ses projets de formation			Le salarié peut financer ses projets de formation
En recrutant sous contrat en alternance Contrat de professionnalisation Contrat d'apprentissage Financement : OPCO	En formant ses salariés en activité Plan de développement de compétences (PDC) • Adaptation au poste de travail, maintien employabilité • Entretien professionnel avec 2 obligations - Entretien tous les 2 ans - Formation non obligatoire au moins tous les 6 ans Ets < 50 salariés Financement : OPCO		En recrutant sous CPF (application mobile)* Compte personnel de formation : formations suivies en tout ou partie sur le temps de travail après accord employeur Financement : 500 euros/an – limite de 5 000 euros (800 euros/an – limite de 8 000 euros pour les salariés n'ayant pas un niveau 5) Abondements possibles : titulaire, employeur, OPCO, État, Région, Pôle emploi...
	Reconversion ou promotion par alternance (ProA) Ets ≥ 50 salariés Financement : propre	Financement : OPCO	

* Les formations du CTIFL ne sont à ce jour pas éligibles au CPF

Vous êtes salarié ?

Le **Compte personnel de formation (CPF)** permet à toute personne active, dès son entrée sur le marché du travail et jusqu'à la date à laquelle elle fait valoir l'ensemble de ses droits à la retraite, d'acquérir des droits à la formation mobilisables tout au long de sa vie professionnelle. L'ambition du compte personnel de formation est ainsi de contribuer, à l'initiative de la personne elle-même, au maintien de l'employabilité et à la sécurisation du parcours professionnel. **Les formations proposées par le CTIFL ne sont à ce jour pas éligibles au CPF.**

Tous ceux qui le souhaitent peuvent se faire conseiller gratuitement sur leur projet professionnel, en faisant appel à des **conseillers en évolution professionnelle (CEP)** présents sur tout le territoire. Il vise à accroître ses aptitudes, ses compétences et ses qualifications, en facilitant notamment son accès à la formation professionnelle.

Le **projet de transition professionnelle** se substitue à l'ancien dispositif du CIF, supprimé depuis le 1er janvier 2019 : il permet, en effet, une continuité de financement des formations longues de reconversion avec congé associé. Toutefois, ses contours et modalités d'accès ont évolué.

Le projet de transition professionnelle est une modalité particulière de mobilisation du compte personnel de formation, permettant aux salariés souhaitant changer de métier ou de profession de financer des formations certifiantes en lien avec leur projet.

Pour plus d'informations, contactez le service du personnel, le service formation de votre entreprise ou les représentants du personnel, qui sauront vous orienter sur la formation la plus adaptée à vos besoins et sur le dispositif à mobiliser pour la financer.

Vous êtes une entreprise ?

Les formations courtes et répondant à des besoins précis de votre entreprise doivent être principalement financées par votre plan de développement de compétences (PDC). Le PDC a remplacé le plan de formation (depuis 2019). Il permet aux salariés de suivre des actions de formation à l'initiative de leur employeur, par opposition aux formations qu'ils peuvent suivre de leur propre initiative grâce à leur compte personnel de formation.

L'employeur a deux obligations en matière de formation professionnelle : l'adaptation au poste de travail et le maintien dans l'emploi des salariés ; il peut également proposer des actions qui participent au développement des compétences (article L 6321-1 du code du travail).

L'employeur a aussi une obligation de formation générale à la sécurité (art. L 4121- et L. 4121-2 du code du travail).

Le PDC recense l'ensemble des actions de formation mises en place par l'employeur pour ses salariés, dont certaines sont obligatoires en application d'une convention internationale ou de dispositions légales et réglementaires (article L 6321-2 du code du travail).

La notion d'action de formation est simplifiée, avec une nouvelle définition : l'action de formation est un parcours pédagogique permettant d'atteindre un objectif professionnel. Il est désormais possible de réaliser des actions de formation en situation de travail (AFEST), en plus des formations en présentiel ou en tout ou partie à distance.

Depuis l'entrée en vigueur de la Loi Avenir, seules les entreprises de moins de 50 salariés peuvent faire financer le PDC par leur OPCO (ex OPCA) sur les fonds mutualisés de la contribution légale : Coûts de l'action, rémunération des salariés et cotisations sociales, frais annexes (transport, hébergement, restauration) :

Pour les entreprises de 50 salariés et plus, le financement du PDC est réalisé sur ses fonds propres. Des critères de prise en charge peuvent cependant avoir été décidés par des branches professionnelles avec certains OPCO. Pour plus de précisions : se référer aux critères de prise en charge de l'OPCO.

Qu'est-ce qu'un OPCO ?

Le 1^{er} avril 2019, onze opérateurs de compétences (OPCO), chargés d'accompagner la formation professionnelle, ont été agréés. Ils remplacent les anciens organismes paritaires collecteurs agréés (OPCA).

Les OPCO ont pour mission :

- D'assurer le financement des contrats d'apprentissage et de professionnalisation, selon les niveaux de prise en charge fixés par les branches professionnelles,
- D'apporter un appui technique aux branches professionnelles pour établir la gestion prévisionnelle de l'emploi et des compétences (GPEC) ; déterminer les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage et des contrats de professionnalisation ; les accompagner dans leur mission de certification (construction des référentiels de certification qui décrivent précisément les capacités, compétences et savoirs exigés pour l'obtention de la certification visée) ;
- De favoriser la transition professionnelle des salariés, notamment par la mise en œuvre du compte personnel de formation dans le cadre des projets de transition professionnelle.
- D'assurer un service de proximité au bénéfice des très petites, petites et moyennes entreprises, permettant d'améliorer l'information et l'accès des salariés de ces entreprises à la formation professionnelle ; d'accompagner ces entreprises dans l'analyse et la définition de leurs besoins en matière de formation professionnelle, notamment au regard des mutations économiques et techniques de leur secteur d'activité.

Le regroupement des branches professionnelles autour d'un OPCO désigné, s'appuie sur les critères de cohérence des métiers et des compétences, de filières, d'enjeux communs de compétences, de formation, de mobilité, de services de proximité et de besoins des entreprises. Près de 329 branches sont réparties dans 11 OPCO, au lieu des 20 OPCA qui existaient auparavant.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

ACTIONS DE FORMATION

Certification Qualiopi : Actions de formation

Le CTIFL est certifiée QUALIOPi depuis octobre 2021 pour les actions de formation. Cette certification nationale atteste de la qualité des processus mis en œuvre pour la réalisation des actions de formation concourant au développement des compétences. Elle vous garantit par ailleurs la possibilité de continuer à bénéficier de la prise en charge des frais pédagogiques par des fonds publics ou mutualisés (OPCO).

La marque Qualiopi est délivrée par des organismes certificateurs accrédités par le Comité français d'accréditation – COFRAC sur la base du référentiel national qualité.

Comment faire financer une formation CTIFL pour l'un de vos salariés ?

Pour les entreprises de moins de 50 salariés, il vous suffit de faire une demande de prise en charge auprès de votre OPCO. Il vous communiquera ensuite la liste des documents nécessaires à l'étude de votre dossier (programme détaillé du stage, devis de formation, modalités de la formation, etc.).

La procédure de financement est la suivante :

- Le CTIFL vous transmet tous les documents nécessaires.
- Votre OPCO vous renvoie la confirmation d'acceptation de prise en charge.
- Vous effectuez votre formation CTIFL.
- Soit votre OPCO règle directement le CTIFL, soit il vous rembourse le règlement après réception des justificatifs de fin de stage et de paiement.

Contactez votre OPCO suffisamment en amont de la date de formation, afin que la prise en charge puisse être confirmée avant la formation. Pour trouver son OPCO, il faut connaître le code NAF (Nomenclature d'Activités Française) ou APE (Activité Principale Exercée) de son entreprise. Il fait référence à la branche d'activité de l'entreprise et se compose de quatre chiffres et d'une lettre. Une fois ce code connu, il est aisé de trouver l'OPCO correspondant en faisant une simple recherche Internet avec ces codes.

Sur les 11 opérateurs de compétence agréées par le Ministère du Travail, trois concernent plus particulièrement les entreprises de F&L : Opcommerce : commerce et distribution (regroupant 21 branches professionnelles) ; Akto : services à forte intensité de main-d'œuvre et Ocapiat : Agriculture et transformation alimentaires (regroupement de deux OPCA, FAFSEA et OPCALIM ; 49 branches professionnelles).

Maillons de la filière des F&L	OPCO de rattachement (pour les salariés)
Producteurs de F&L	OCAPIAT
Expéditeurs	OCAPIAT
Coopératives - SICA	OCAPIAT
Grossistes Restauration collective	AKTO
Détaillants	Opcommerce
Grande distribution	Opcommerce



Suivre une formation au CTIFL

Inter

Vous avez trouvé une formation dans notre catalogue qui convient à vos besoins.

Transmettez la demande à votre responsable formation ou votre RH qui procédera à votre inscription auprès du CTIFL. Envoi du bulletin d'inscription :

- Par mail : contact.formation@ctifl.fr
- Par courrier : 97 bd Pereire 75017 Paris
- Via le formulaire d'inscription sur notre site internet www.ctifl.fr

Le CTIFL vous renvoie une confirmation d'inscription sous 7 jours

Dès que nous avons la garantie que le nombre d'inscrits est suffisant pour tenir le stage et au plus tard 3 semaines avant la formation, le CTIFL vous renvoie une convention de formation, une convocation (lieu, horaires...), un livret d'accueil (avec les modalités pratiques) et un questionnaire de recueil des besoins.

Formation Intra

Vous détectez un besoin de formation dans votre entreprise ou souhaitez organiser en interne une formation proposée au catalogue de formation du CTIFL.

Prenez contact avec le référent technique de la formation mentionné dans le catalogue ou envoyez-nous votre demande à contact.formation@ctifl.fr

Lors d'un entretien, un responsable technique du CTIFL recueillera vos besoins et vos attentes afin de pouvoir vous envoyer une proposition de formation spécifique à votre demande et un devis correspondant.

Dès accord de principe de votre part, une convention vous sera envoyée ainsi que le dossier administratif de la formation (convocation, règlement intérieur...).

Le jour J, vous suivez la formation. A la fin de la formation, une évaluation des acquis et une évaluation à chaud de la satisfaction des stagiaires sont réalisées.

Après la formation, la facture vous est envoyée par le CTIFL accompagnée du certificat de réalisation du stage de chaque participant.

2 à 4 mois après la formation, le CTIFL envoie au commanditaire un questionnaire d'évaluation de la formation à froid afin de connaître le niveau de satisfaction et l'impact de la formation sur le travail

Formation et situation de handicap

Notre organisme dispose d'un référent handicap pour la formation professionnelle. Il se tient à votre disposition pour discuter de vos besoins. Pour toute demande d'adaptation du parcours de formation liée à une situation de handicap ou à toutes autres situations personnelles, merci de nous en informer lors de l'inscription aux stages inter ou lors de la construction de la proposition de formation pour les stages intra. Des échanges permettront de mieux appréhender la demande et d'accueillir les participants dans les meilleures conditions possibles.

Référent formation handicap : Catherine GLÉMOT

Tél : 02 40 50 82 64

Mail : formation.handicap@ctifl.fr





Exemples d'outils CTIFL utilisés en formation

OUTILS PRATIQUES

- Jeux de cartes : 9 familles fruits et légumes
- Réglette agréage
- Fiches agréage
- Jeux pédagogiques

PUBLICATIONS EN LIGNE

www.ctifl.fr
rubrique « publications »

Le Point sur

- La fraîcheur des fruits et légumes en rayon : gérer l'ambiance en magasin
- Les fruits et légumes crus préparés sur le point de vente
- Les outils de mesure de la qualité sur les fruits et légumes
- Fruits et légumes 2.0 : entrez dans l'ère du numérique
- Les systèmes d'humidification en point de vente
- Les variétés de pommes, abricots, prunes de table
- Segmentation de tomate
- Stockage de courte durée des fruits et légumes frais au stade de gros et de détail
- Agréage et contrôle qualité dans les entreprises de fruits et légumes
- Règles de commercialisation des fruits et légumes

Veille réglementaire

- Guide de Bonnes Pratiques d'Hygiène des fruits et légumes frais non transformés (guide GBPH)
- Règles de commercialisation des fruits et légumes frais en vigueur
- Calibrage des fruits et légumes en vigueur
- Fiches réglementaires relatives aux normes spécifiques fruits et légumes
- Fiches réglementaires relatives aux autres normes d'application obligatoire
- Fiches de synthèse : marquage des colis

Documents ou outils de référence

- Diagramme de la distribution
- Calendrier de disponibilité des fruits et légumes produits en France métropolitaine et destinés au marché du frais

www.ctifl.fr
rubrique « Prestations et outils »

- Legifel : outil collaboratif de veille réglementaire
- Équipements et qualité après récolte
- Simulateur de rentabilité pour la Fraîche Découpe
- Étiquetage et pancartage des fruits et légumes
- Équipement et qualité après récolte
- Maladies pommes-poires
- Fiches du guide RHD (Restauration Hors Domicile)
- Fiches Fraîche découpe
- Fiches du Guide du rayon
- Fiches Mémento Fruits et Légumes
- Argumentaire de vente des fruits et légumes



Equipes de formateurs : implantations et contacts

Pour vos projets de formation et d'assistance technique, contactez votre interlocuteur régional :



Benoît DUFRESNE
Marie-Hélène HOCHÉDEZ
Alain ROGER
Contact : corinne.guss@ctifl.fr
1 rue de Perpignan - Bâtiment D3
Case Postale 30420
94632 RUNGIS CEDEX
Tél. : 01 56 70 11 30



Catherine GLÉMOT
Sullivan LUC
Arnaud MAGNON
François HERVY
Amadou WOURY DIALLO
Contact : corinne.chatry@ctifl.fr
Z.I. Belle Etoile Antarès
35 allée des Sapins
44483 CARQUEFOU CEDEX
Tél. : 02 40 50 82 64



Didier BÉNAC
Ludovic MOURET
Contact : christine.reynier@ctifl.fr
28 route des Nébouts
24130 PRIGONRIEUX
Tél. : 05 53 61 58 93

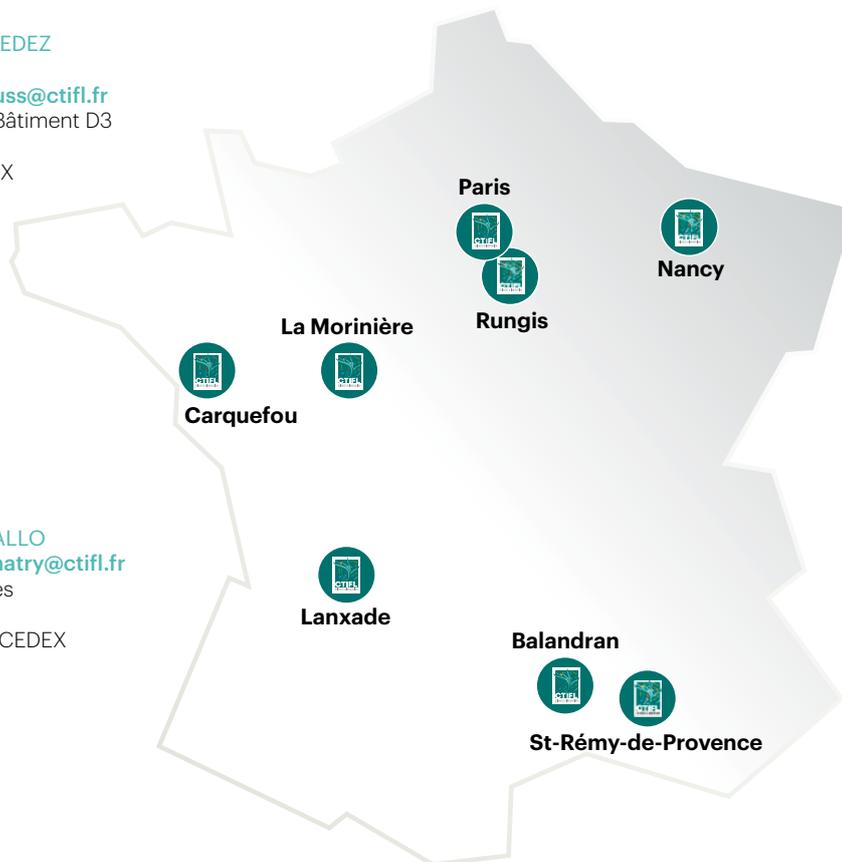
Interlocuteur national :
Catherine GLÉMOT



Jérôme TISSERAND
Maximilien MONTALBANO
Contact : christina.da-silva@ctifl.fr
20 rue Aristide Briand
54500 VANDŒUVRE-LÈS-NANCY
Tél. : 03 83 56 79 78



Céline EL BOUKILI
Clément AUBERT
Stéphane TAPIA
Alexia DESSEMOND
Contact : emmanuelle.alric@ctifl.fr
Route de Mollégès
13210 SAINT-RÉMY-DE-PROVENCE
Tél. : 04 90 92 76 10



Contact formations délivrées par Interfel
Delphine GELARD
Contact : d.gelard@interfel.com
Tél. : 01 49 49 15 00



Les Formations CTIFL 2022 / 2023 par thème

14 CONNAISSANCE PRODUITS

23 TECHNIQUES COMMERCIALES

27 MERCHANDISING POINT DE VENTE

38 DÉMARCHES QUALITÉ, ORGANISATION DU TRAVAIL

55 MATÉRIEL VÉGÉTAL ET PRATIQUES CULTURALES

65 DÉCOUVERTE ET ÉQUILIBRE ALIMENTAIRE :
COMMUNIQUER ET ANIMER

Connaître les fruits et légumes : maîtrise du produit et de la qualité

CONNAISSANCE
PRODUITS



- **Connaître** les intervenants de la filière fruits et légumes de la production à la distribution
- **Connaître** les facteurs de maîtrise de la qualité des produits
- **Appliquer** les bonnes pratiques du maintien de la qualité

FORMATION
À LA DEMANDE
2 journées



Public :

- Managers de magasins
- Chefs de rayon ou employés fruits et légumes
- Sourceurs, acheteurs, vendeurs

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur de la formation :

Alain ROGER
Clément AUBERT

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services
personnalisés
sont proposés
en complément
de cette formation

Renseignements Assistance

technique :
contact.formation
@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Connaître le rôle de chaque intervenant de la filière, connaître les différents modes de culture et les bassins de productions, connaître et maîtriser les facteurs de la qualité, connaître les signes officiels de la qualité.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaître l'approvisionnement du marché

- Les différents intervenants de la filière et leur rôle
- Les bassins de production français
- Les pays tiers d'importation

Moyens pédagogiques : visite MIN, exposés, vidéo, photos

2 - Connaître les modes de culture et l'évolution des techniques de production

- Les modes de culture
- Les différents types de production : conventionnelle, raisonnée, intégrée, biologique
- Récolte, conditionnement, conservation

Moyens pédagogiques : exposés, vidéo, photos

3 - Savoir apprécier la qualité des produits

- La qualité réglementaire : les normes et leurs évolutions
- La qualité gustative et sa mesure : tests et outils de mesure
- La qualité sanitaire : hygiène et bonnes pratiques
- L'identification des signes officiels de la qualité : les labels et appellations d'origine

Moyens pédagogiques : vidéo, photos, exercices d'application

4 - Préserver la qualité jusqu'au point de vente

- La physiologie des produits
- Les facteurs d'altération de la qualité des produits
- Respect des bonnes pratiques par espèces pour préserver la qualité

Moyens pédagogiques : jeux pédagogiques, exposés

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Connaître les fruits et légumes : au fil des saisons

CONNAISSANCE
PRODUITS



Public :

- Managers de magasins
- Chefs de rayon ou employés fruits et légumes
- Sourceurs, acheteurs, vendeurs

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur de la formation :

Alain ROGER
Clément AUBERT

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements
Assistance
technique :
contact.formation
@ctifl.fr

- **Acquérir** les connaissances de base sur les produits
- **Développer** son professionnalisme et ses compétences produits
- **Savoir** répondre aux attentes de la clientèle

FORMATION
À LA DEMANDE
2 journées

OBJECTIFS DE FORMATION

Connaître la saisonnalité des produits, savoir les implanter et les travailler sur le linéaire en fonction des bonnes pratiques professionnelles, connaître la réglementation, savoir conseiller la clientèle dans ses choix.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaître les produits

- Connaître les modes de culture
- Connaître les variétés
- Connaître les saisonnalités

Moyens pédagogiques : visite MIN, exposés, vidéo

2 - Savoir travailler les produits en magasin

- Savoir apprécier la fraîcheur à l'arrivage
- Savoir maintenir la fraîcheur sur le point de vente
- Connaître la réglementation propre à chaque produit

Moyens pédagogiques : exposés

3 - Savoir argumenter auprès de sa clientèle

- Conseiller sur le choix
- Conseiller sur les modes de conservation
- Conseiller sur les modes d'utilisation

Moyens pédagogiques : exposés

4 - Produits étudiés en fonction des saisons

- Les produits de printemps
 - Fraises, cerises
 - Artichauts, asperges, légumes bottes, concombres
- Les produits d'été
 - Pêches, nectarines, abricots, melons
 - Tomates, salades, poivrons, courgettes, aubergines
- Les produits d'automne
 - Raisins, pommes, poires, clémentines
 - Champignons, endives
- Les produits d'hiver
 - Oranges, citrons, pomélos, bananes
 - Les fruits et légumes exotiques

Moyens pédagogiques : exposés

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Reconnaître les fruits et légumes : hôtesse de caisse

CONNAISSANCE
PRODUITS



- **Assurer** un passage en caisse fiable et rapide des produits
- **Savoir reconnaître** les différentes espèces et variétés de fruits et légumes
- **Connaître** les signes de reconnaissance visuelle des produits : aspect, couleur, forme, etc.
- **Comprendre** la codification des fruits et légumes

FORMATION
À LA DEMANDE
1 journée



Public :
• Hôtesse de caisse

Prérequis :
Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur de la formation :
Alain ROGER
Clément AUBERT

Contact Formation :
contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation
@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Assurer un passage en caisse fiable et rapide des produits. Savoir reconnaître facilement les différentes espèces et variétés de fruits et légumes en s'appuyant sur les signes de reconnaissance visuelle des produits (aspect, couleur, forme, etc.). Connaître la codification et le marquage des unités consommateurs à poids fixe et à poids variable.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Comprendre la codification en fruits et légumes

- Le code-barres : principe du marquage des articles
- Le conditionnement des fruits et légumes à poids fixe ou à poids variable
- Les codes internes : affectation de la codification
- Les appels prix et leur affectation
- Les conséquences d'une mauvaise codification source de démarque
- Les impacts sur les commandes

Moyens pédagogiques : exposés, vidéo, photos

2 - Reconnaître les différents produits

- **Les principales espèces et variétés de fruits :**
Fraises ; pêches et nectarines blanches, jaunes, sanguines, plates ; les melons (type charentais, canari, vert, galia) ; les prunes de différentes couleurs ; les pommes dont les bicolores et les pommes club ; les poires ; les raisins ; cerises ; abricots ; kiwis ; agrumes (oranges, petits agrumes, pomélo) ; bananes ; ananas ; noix ; châtaignes
- **Les principales espèces et variétés de légumes :**
Salades ; tomates rondes, grappe, cocktail ; légumes feuilles (bette, céleri, cardon, etc.) ; asperges, concombres ; légumes bottes ; pommes de terre primeur ; pomme de terre de conservation ; légumes ratatouille ; endives ; avocats ; courges ; champignons ; carottes ; poireaux ; choux ; plantes aromatiques
- **Les principaux fruits et légumes exotiques :**
Litchi ; mangoustan ; fruits de la passion ; chayotte ou christophine ; carambole ; physalis ; kaki ; grenade ; papaye ; grenadille ; ramboutan ; litchi ; longane ; goyave ; pitahaya ; figue de Barbarie ; kiwano ; nêfle ; jujube ; igname ; manioc ; patate douce ; pigments ; durian
- **Les principaux champignons de culture et sauvages :**
Champignons de Paris (blanc ou blond) ; pleurotes (grise, brune, jaune, panicaut) ; lentins ou shiitake ; pholiotés ; strophaires ; cèpes ; girolles ; chanterelles ; lactaires ; mousserons ; pieds de mouton

Moyens pédagogiques : vidéo, photos, exercices d'application

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Les plantes aromatiques sur le point de vente

CONNAISSANCE
PRODUITS



- **Construction** et mise en avant d'une offre de plantes aromatiques cohérente avec les attentes culinaires des consommateurs
- **Savoir appliquer** les techniques de conservation et de soins appropriés aux plantes aromatiques
- **Adapter sa sélection** sur le rayon à la préservation de la qualité des plantes aromatiques

1 journée



Public :

- Managers de magasins, chefs de rayon ou employés fruits et légumes

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur de la formation :
Didier BÉNAC

Contact Formation :
contact.formation
@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Savoir identifier les plantes aromatiques. Être capable de mettre en place une offre de plantes aromatiques et de conseiller les clients sur leurs modes de conservation et leurs usages. Connaître leurs différentes caractéristiques de conservation sur le point de vente. Savoir mettre en œuvre une sélection de plantes aromatiques adaptées au point de vente.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Identifier les plantes aromatiques selon leur botanique et leur physiologie

- Famille, origine, histoire, propriétés des plantes aromatiques
 - Offre des distributeurs selon les usages et les contraintes liées aux plantes aromatiques
- Moyens pédagogiques : exposés, audio, applications pratiques*

2 - Maîtriser la conservation des plantes aromatiques pour préserver leur valeur gustative

Moyens pédagogiques : exposés, audio, exercices d'application sur produits

3 - Mettre en œuvre une implantation sur le rayon selon les concepts de magasins

- Les différents types d'aménagements selon les points de vente
 - Présentation des plantes aromatiques selon leurs propriétés tout en maintenant leur fraîcheur (prise en compte de la fragilité du produit)
- Moyens pédagogiques : exposés, audio, exercices d'application sur produits*

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation
@ctifl.fr

Proposer de la fraîche découpe : cadre réglementaire

CONNAISSANCE
PRODUITS



- **Proposer de la fraîche découpe**, dans le respect de la réglementation commerciale
- **Respecter** les obligations réglementaires en matière d'hygiène et d'HACCP

FORMATION
À LA DEMANDE
2 journées



Public :

- Managers, chefs de rayon ou employés magasins fruits et légumes
- Responsables qualité d'entreprises de distribution
- Responsables d'entreprise de gros

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur de la formation :

Marie-Hélène
HOCHEDÉZ
Alexia DESSEMOND

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services
personnalisés
sont proposés
en complément
de cette formation

Renseignements
Assistance
technique :
contact.formation
@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Assurer les responsabilités légales en matière d'hygiène et de sécurité des aliments et savoir mettre en place un Plan de Maîtrise Sanitaire (PMS).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Identifier les fondamentaux de la réglementation sur l'hygiène des fruits et légumes

- Les produits préparés :
 - Produits sommairement préparés
 - Produits prêts à l'emploi
- La réglementation européenne en matière d'hygiène, de sécurité des aliments et de traçabilité : le Paquet hygiène
 - La Food Law (règlement CE n°178/2002)
 - Le règlement CE n° 852/2004 sur l'hygiène et les principes de la méthode HACCP

Moyens pédagogiques : exposés

2 - Appliquer les bonnes pratiques d'hygiène

- Les locaux et équipements – le principe de la marche en avant
- L'utilisation de l'eau
- La gestion des emballages
- La gestion des déchets
- La lutte contre les nuisibles
- L'hygiène et la formation du personnel
- Le respect de la chaîne du froid

Moyens pédagogiques : exposés, photos, jeux de découverte

3 - Mettre en oeuvre le Plan de Maîtrise Sanitaire (PMS)

- les schémas de vie en fraîche découpe
- Mise en oeuvre et formalisation du plan HACCP :
 - analyse des dangers
 - mesures correctives
 - système documentaire

Moyens pédagogiques : exposés, exercices pédagogiques

4 - Déterminer une DLC et créer le marquage des produits

- L'établissement des durées de vie des produits : DLC (« à consommer jusqu'au ... »), DDM (« à consommer de préférence avant le ... »)
- Le marquage réglementaire des produits préparés :
 - Cas de la vente servie
 - Cas des produits préemballés

Moyens pédagogiques : exposés, exercices pédagogiques

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Proposer de la fraîche découpe : la mise en œuvre

CONNAISSANCE
PRODUITS



Public :

- Managers, chefs de rayon ou employés magasins fruits et légumes
- Personnel d'entreprises de gros

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs de la formation :

Didier BÉNAC
Benoît DUFRESNE

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation
@ctifl.fr

- **Générer** du bénéfice client en répondant aux changements de mode de vie
- **Améliorer** l'accessibilité des fruits et légumes
- **Mettre en place** un atelier de découpe de fruits et légumes
- **Connaître** la réglementation et maîtriser les processus de travail
- **Construire** une gamme cohérente, adaptée aux intentions d'achat et de consommation
- **Affirmer** un positionnement différencié

1 journée

OBJECTIFS DE FORMATION

Organiser un atelier de fabrication dans le respect de la réglementation. Concevoir et mettre en place un atelier de découpe fruits et légumes en magasin, soit en îlot, soit en réserve, soit par un atelier déporté. Construire une gamme de fruits et légumes découpés (découpes et usages culinaires, grammages, emballages). Optimiser l'organisation du travail en atelier fraîche découpe.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Comprendre l'importance d'une nouvelle activité de service de fraîche découpe

- Évolution du marché de la demande
- Choisir la situation de l'atelier (en arrière-boutique, en îlot ou par le biais d'un atelier dédié)
- Enjeux de la fraîche découpe sur le lieu de vente

Moyens pédagogiques : exposés, audio, exercices d'application

2 - Savoir mettre en œuvre la fabrication de la fraîche découpe

- Réception, stockage, phase de préparation (lavage, épluchage, type de découpe, conditionnement, mise en vente)
- L'application stricte des règles d'hygiène et de sécurité des aliments
- Les règles d'étiquetage
- Enregistrements et traçabilité

Moyens pédagogiques : exposés, audio, exercices d'application

3 - Comprendre et optimiser la constitution et le choix d'une gamme de fruits et légumes découpés : spécificités et importance du 80/20

- Structurer une gamme cohérente
- Choisir la largeur d'une gamme en fonction de la stratégie recherchée
- Implanter la gamme, les mobiliers, communiquer sur l'offre de service

Moyens pédagogiques : exposés, études de cas

4 - Structurer sa gamme en fonction des intentions d'achat et de consommation

- Identifier les débits souhaités et souhaitables entre le début de semaine et la fin de semaine
- Connaître la distinction entre produits « Sommairelement préparés » et « Prêts à l'emploi » de fraîche découpe
- Choisir des types d'emballages selon le débit, le prix, le positionnement client, les contraintes environnementales

Moyens pédagogiques : exposés, études de cas

5 - Savoir évaluer la qualité des produits (visuel et gustatif)

Moyens pédagogiques : exposés, études de cas

6 - Intégrer les impératifs de gestion

- Simulation de rentabilité
- Charges
- Ventes à prévoir

Moyens pédagogiques : études de cas

7 - Sélectionner les matériels et accessoires selon les types d'atelier

Moyens pédagogiques : études de cas

8 - Organiser le travail

- Ordonnancement de la fabrication

Moyens pédagogiques : études de cas

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation



Connaissance de la filière **fruits et légumes**

CONNAISSANCE
PRODUITS



Public :

- Dirigeants d'entreprises
- Commerciaux
- Acheteurs
- Sourceurs
- Responsable qualité
- Nouveaux arrivants dans une entreprise de la filière

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur de la formation :

Alexia DESSEMOND
Céline EL BOUKILI
Clément AUBERT

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation
@ctifl.fr

- **Faciliter son intégration** dans la filière
- **Savoir analyser** le marché
- **Mettre à jour** ses connaissances
- **Mémoriser** les chiffres clés de la production à la commercialisation
- **Anticiper** les évolutions à venir

1 journée

OBJECTIFS DE FORMATION

Situer son entreprise dans la filière, connaître le rôle et le fonctionnement de chaque opérateur, identifier les documents de référence, élaborer un dossier produit, anticiper les évolutions.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Comprendre le cadre réglementaire

- La réglementation française et européenne : la PAC, l'OCM fruits et légumes, les règles de commercialisation
- Les interprofessions : la gouvernance et leurs missions, Interfel, CTIFL et Aprifel
- Les relations avec les pouvoirs publics : ministère de l'agriculture et de l'alimentation
- La recherche et innovation

Moyens pédagogiques : exposés, exercice de découverte

2 - Connaître le rôle des opérateurs et leurs responsabilités et situer son entreprise

- Les opérateurs et leurs responsabilités : producteurs, expéditeurs, coopératives, importateurs, grossistes, distributeurs, restaurateurs hors domicile
- Les relations commerciales
- Les organisations professionnelles

Moyens pédagogiques : exposés, vidéo, exercice d'application

3 - Connaître les évolutions de l'offre de fruits et légumes sur les 20 dernières années

- La production française/européenne, taux d'auto approvisionnement, balance commerciale
- Les échanges commerciaux import/export : les pays partenaires et les flux

Moyens pédagogiques : exposés, exercice pédagogique : interprétation de représentations graphiques, créer un dossier produit - utilisation de références bibliographique

4 - Identifier les tendances de la filière

- Les achats des ménages
- Les évolutions de la production, des circuits de distribution
- Les évolutions réglementaires : EGalim, la loi anti-gaspillage pour une économie circulaire, Inco - l'information des consommateurs

Moyens pédagogiques : exposés, exercice de découverte

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Les épices sur le point de vente

CONNAISSANCE
PRODUITS



Public :

- Managers de magasins, chefs de rayon ou employés fruits et légumes

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur de la formation :

Didier BÉNAC

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :

contact.formation
@ctifl.fr

- **Construction** et mise en avant d'une offre d'épices cohérente avec les attentes culinaires des consommateurs
- **Savoir appliquer** les techniques de conservation et de soins appropriés aux épices
- **Adapter sa sélection** sur le rayon à la préservation de la qualité des épices

1 journée

OBJECTIFS DE FORMATION

Savoir identifier les épices. Être capable de mettre en place une offre d'épices et de conseiller les clients sur leurs modes de conservation et leurs usages. Connaître leurs différentes caractéristiques de conservation sur le point de vente. Savoir mettre en œuvre une sélection d'épices adaptées au point de vente.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Identifier les épices selon leur botanique et leur physiologie

- Famille, origine, histoire, propriétés des épices
- Offre des distributeurs selon les usages et les contraintes liées aux épices

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application sur produits

2 - Maîtriser la conservation des épices pour préserver leur valeur gustative

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application sur produits

3 - Mettre en œuvre une implantation sur le rayon selon les concepts de magasins

- Les différents types d'aménagements selon les points de vente
- Présentation des épices selon leurs propriétés tout en maintenant leur fraîcheur (prise en compte de la fragilité du produit)

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application sur produits

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Identification de la fraîcheur des fruits et légumes : **servir les clients du drive**

CONNAISSANCE
PRODUITS



- **Reconnaître** les signes d'évolution et de perte de fraîcheur
- **Détecter** la non qualité
- **Sélectionner** les produits conformes aux attentes de la clientèle

FORMATION
À LA DEMANDE
1 journée



Public :

- Employés drive, préparateurs de commande, livreurs

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs de la formation :

Clément AUBERT
Alain ROGER

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements

Assistance

technique :

contact.formation
@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Permettre aux « employés drive » de satisfaire les attentes des clients en maîtrisant l'identification des niveaux de fraîcheur des fruits et légumes et en appréhendant leur évolution. Connaître les bases de la réglementation commerciale applicable aux fruits et légumes.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Comprendre la physiologie des fruits et légumes

- Découverte des neuf familles de fruits et légumes (feuilles, tiges, fleurs, fruits, racines, graines, tubercules, bulbes, bourgeons)

Moyens pédagogiques : exposés, jeux pédagogiques

2 - Comprendre les facteurs d'évolution des fruits et légumes pour savoir détecter les premiers signes de détérioration

- Les critères de fraîcheur
- Les facteurs d'altération de la qualité des produits

Moyens pédagogiques : exposés, visites d'entreprises

3 - Connaître les bases de la réglementation commerciale applicable aux fruits et légumes

- Les normes de commercialisation
- La qualité réglementaire : défauts évolutifs/non évolutifs, notions de catégorie, de calibre
- Les signes officiels de la qualité : Bio, appellations d'origines, labels

Moyens pédagogiques : exposés, applications pratiques

4 - Réaliser une commande dans le respect des produits et de la sécurité des consommateurs

- Les bons gestes de manipulation des produits pour préserver la qualité et limiter la démarque
- Les bonnes pratiques de préparation d'une commande (gestion des produits lourds/légers, propres/terreux, secs/humides)
- Les règles d'hygiène du personnel

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Télévente et efficacité commerciale

TECHNIQUES
COMMERCIALES



Public :

- Commerciaux en entreprises de gros ou de distribution

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur

de la formation :
Didier BÉNAC

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services
personnalisés
sont proposés
en complément
de cette formation

**Renseignements
Assistance
technique :**
contact.formation
@ctifl.fr

- **Professionaliser** sa force de vente pour appliquer et orienter de façon efficace sa politique commerciale
- **Maîtriser** le langage commercial spécifique à la communication par téléphone

FORMATION
À LA DEMANDE
3 journées

OBJECTIFS DE FORMATION

Être capable de maîtriser l'utilisation de l'outil et les techniques de vente par téléphone dans le cas spécifique des fruits et légumes. Savoir contrôler son langage commercial pour développer l'efficacité de la communication téléphonique en termes de contenu et de durée.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaître le rôle du télévendeur

- La place du télévendeur et son rôle dans l'entreprise : les conséquences sur la circulation de l'information
- L'action commerciale et relationnelle du vendeur au téléphone

Moyens pédagogiques : exposés

2 - Maîtriser les spécificités de la communication par téléphone

- Les situations d'émetteur et de récepteur
- Les caractéristiques de l'outil et les conséquences sur le comportement du vendeur
- Les techniques d'approche du client : la présentation, la voix, l'écoute, le langage

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

3 - Connaître le processus de vente par téléphone

- L'analyse du processus de vente ; sa spécificité dans le cas d'une action commerciale quotidienne
- L'identification du client et les techniques de découverte de ses besoins

Moyens pédagogiques : exposés

4 - Maîtriser les techniques de la vente par téléphone

- La prise de contact
- La recherche des motivations d'achat
- Les techniques d'écoute et la réponse aux objections
- L'argumentaire de vente : ses caractéristiques et son utilisation
- La conclusion de la vente et la fidélisation de la clientèle

Moyens pédagogiques : exercices d'application, mise en situation

5 - Gérer efficacement la vente par téléphone

- L'efficacité de la communication et la gestion du temps d'appel
- Le plan d'entretien téléphonique
- Les outils informatiques d'aide à la vente, de contrôle et de suivi de la clientèle

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application, mise en situation

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Réussir sur le marché de la restauration hors domicile

TECHNIQUES
COMMERCIALES



- **Dynamisez** votre action commerciale sur le marché de la restauration hors domicile
- **Établissez** de véritables partenariats avec vos clients RHD
- **Maîtrisez** le code des marchés publics

1 journée



Public :

- Commerciaux RHD,
- Dirigeants d'entreprises de gros

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs de la formation :

Jérôme TISSERAND
Didier BÉNAC

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Être capable d'élaborer une offre fruits et légumes différenciée et de la valoriser sur le marché de la restauration hors domicile. Connaître le code des marchés publics. Construire des relations de confiance avec ses clients.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaître l'environnement et ses évolutions

- Le marché de la RHD et les opportunités au stade de gros
 - La restauration collective
 - La restauration commerciale
- Le nouveau code des marchés publics, vers la valorisation de la qualité
 - Les allotissements, les seuils et les modes de publicité adaptés
 - La procédure de passation d'un accord-cadre
 - Le cahier des clauses particulières
 - Les recommandations Interfel/Restau'Co

Moyens pédagogiques : visite MIN, audiovisuels, exposés

2 - Savoir élaborer son offre

- La construction de l'offre
 - La saisonnalité des produits
 - Les spécificités de la RHD, les essentiels et les gammes complémentaires
- Les produits solution
 - La IV^e gamme et V^e gamme
 - La maîtrise de la maturité

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

3 - Savoir vendre à la RHD et construire une relation de confiance

- La vente par téléphone
- Les contraintes des acheteurs
- Les solutions à proposer

Moyens pédagogiques : exposés, mise en situation

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements
Assistance
technique :
contact.formation
@ctifl.fr

La vente des fruits et légumes par téléphone à l'expédition

TECHNIQUES
COMMERCIALES



- **Professionaliser** votre force de vente pour appliquer et orienter de façon efficace votre politique commerciale
- **Maîtriser** le langage commercial spécifique à la communication par téléphone

3 journées



Public :

- Commerciaux d'entreprises de production ou d'expédition

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur de la formation :

Didier BÉNAC

Contact Formation :

contact.formation@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Être capable de maîtriser l'utilisation de l'outil et les techniques de vente par téléphone dans le cas spécifique de l'expédition des fruits et légumes. Savoir contrôler son langage commercial pour développer l'efficacité de la communication téléphonique en termes de contenu et de durée.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaître le rôle et les besoins du métier de vendeur

- L'évolution du marché et des différents opérateurs : les conséquences sur l'organisation commerciale de l'entreprise
- Le rôle du vendeur : un homme de communication et ses besoins en termes d'informations internes et externes à l'entreprise

Moyens pédagogiques : exposés

2 - Maîtriser les spécificités de la communication par téléphone

- Les caractéristiques de l'outil et les conséquences sur le comportement du vendeur
- Les techniques d'approche du client : la présentation, la voix, l'écoute, le langage

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

3 - Connaître le processus de vente

- L'analyse du processus de vente ; sa spécificité dans le cas d'une action commerciale quotidienne
- L'identification du client et les techniques de découverte de ses besoins

Moyens pédagogiques : mises en situation

4 - Maîtriser les techniques de vente par téléphone

- La prise de contact
- Les techniques d'écoute et la réponse aux objections
- L'argumentaire de vente et sa composition
- La conclusion de la vente et la fidélisation de la clientèle
- Les confirmations : les moyens techniques et la réglementation

Moyens pédagogiques : exercices d'application, mises en situation

5 - Mettre en place son organisation opérationnelle

- Les outils informatiques d'aide à la vente
- Les documents de contrôle et de suivi de la clientèle

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application, mises en situation

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Mieux connaître les points de vente pour mieux vendre au stade détail

TECHNIQUES
COMMERCIALES



Public :

• Responsables commerciaux d'entreprises d'expédition et de gros

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur de la formation :

Arnaud MAGNON

Contact Formation :

contact.formation@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements

Assistance

technique :

contact.formation@ctifl.fr

- **Comprendre** les mécanismes d'achats des consommateurs de fruits et légumes en grande distribution
- **Mieux connaître** les enseignes de la distribution française et leurs concepts fruits et légumes
- **Identifier** les différents types d'interlocuteurs et leurs attentes
- **Adapter** ses techniques commerciales aux évolutions de la distribution

FORMATION
À LA DEMANDE
2 journées

OBJECTIFS DE FORMATION

Connaître les positionnements, la part de marché et l'organisation des enseignes majeures de la Grande Distribution. Comprendre et identifier les besoins en produits et services de ce circuit de distribution. Cibler les clients les plus adaptés à sa structure et faire évoluer sa politique commerciale vers des politiques clients dédiés.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaître les comportements et tendances de consommation

- Analyse du marché
- Tendances de consommation des fruits et légumes
- Les innovations dans la distribution
- Attentes des consommateurs de fruits et légumes

Moyens pédagogiques : exposés, application pratique en fruits et/ou légumes du comportement du consommateur

2 - Connaître la typologie et l'évolution de la distribution française

- Concentration et positionnement des enseignes
- Part de marché et potentiel des forces en présence
- Politique fruits et légumes des enseignes : objectifs et organisation
- Les différents concepts de point de vente
- La segmentation produit/client de la distribution

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application, démonstration

3 - Application pratique : décrypter le point de vente et l'offre F&L d'un magasin

- Visite en magasin
- Audit du rayon
- Les informations essentielles à retenir lors d'un passage en magasin

Moyens pédagogiques : diagnostic en point de vente, visites d'entreprises

4 - Cibler ses potentiels clients

- Identifier le circuit de distribution adapté à la stratégie d'entreprise
- Adéquation avec l'offre produit et l'organisation
- Connaissance des enseignes de la distribution et leur organisation

Moyens pédagogiques : exercices d'application, exposés

5 - Identifier les interlocuteurs et leurs attentes

- Les acheteurs
- Les category managers
- Les directeurs de magasin
- Les managers de rayon

Moyens pédagogiques : exercices d'application, démonstration

6 - Savoir préparer et organiser la négociation

- Être bien préparé pour bien vendre
- Savoir saisir et provoquer les opportunités
- Assurer le suivi clients
- Évaluer les résultats

Moyens pédagogiques : application pratique en fruits et/ou légumes, exercices d'application

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Diagnostic et amélioration du point de vente **fruits et légumes**

MERCHANDISING
POINT DE VENTE



Public :

- Managers et chefs de rayon fruits et légumes
- Responsables de magasins
- Primeurs

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs de la formation :

Didier BENAC
Benoît DUFRESNE
Jérôme TISSERAND

Contact Formation :
contact.formation@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation@ctifl.fr

- **Améliorer** l'offre produit, renforcer l'image fraîcheur
- **Mettre en œuvre** un merchandising adapté
- **Piloter le rayon** avec des indicateurs métiers
- **Booster** son chiffre d'affaires

FORMATION
À LA DEMANDE
1 journée

OBJECTIFS DE FORMATION

Savoir évaluer les forces et les faiblesses du point de vente ou du rayon. Être capable de créer des outils d'analyses et d'aide à la décision et au pilotage. Améliorer les performances globales (CA, taux de pénétration, marges, image, etc.).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaître les modes de consommation et les lieux d'achats des consommateurs

- Étude du baromètre CTIFL

Moyens pédagogiques : exposés, supports audiovisuels

2 - Définir le positionnement du magasin et son environnement concurrentiel

Moyens pédagogiques : exercices d'application

3 - Élaborer une grille de diagnostic du point de vente ou du rayon fruits et légumes

- Aménagement de l'espace, de la réserve, circulation, mobiliers, systèmes d'encaissement
- Marchandisage, assortiment, présentation, implantation, entretien des produits
- Communication client, animation et promotion

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

4 - Appliquer la grille de diagnostic en situation réelle

- Réalisation et interprétation du diagnostic
- Points critiques et améliorations recherchées, solution envisagées
- Validation des mesures correctives

Moyens pédagogiques : exercices d'application

5 - Piloter le point de vente ou le rayon fruits et légumes

- Sélection d'indicateurs métiers et d'éléments d'aide à la décision
- Indicateurs de performances/Ratios/Attractivité
- Tableau de bord

Moyens pédagogiques : démonstration d'outils, exemples d'application

6 - Maîtriser l'organisation du travail

- Analyse des tâches et de l'organisation du travail en point de vente ou sur le rayon

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Construction de l'assortiment : positionner l'offre sur son point de vente

MERCHANDISING
POINT DE VENTE



Public :

- Managers et chefs de rayon fruits et légumes
- Responsables de magasins
- Primeurs

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur

de la formation :
Didier BÉNAC

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services
personnalisés
sont proposés
en complément
de cette formation

Renseignements
Assistance
technique :
contact.formation
@ctifl.fr

- **Construire** la gamme de son point de vente
- **Analyser** les évolutions de l'offre sur le marché des fruits et légumes
- **Identifier** les attentes des consommateurs selon le circuit de distribution

FORMATION
À LA DEMANDE
2 journées

OBJECTIFS DE FORMATION

Construire son offre fruits et légumes sur le point de vente et savoir la faire évoluer. Savoir analyser les forces et les faiblesses de son rayon et de celles de ses concurrents. Devenir un véritable manager de l'offre, identifier les pistes de différenciation et de valorisation de la gamme sélectionnée.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Savoir analyser les tendances de la consommation

- Analyse des achats des consommateurs
- Identification des tendances de la consommation alimentaire
- Impact sur les attentes en fruits et légumes

Moyens pédagogiques : exposés, démonstration matériel

2 - Analyser l'offre de marché selon les circuits de distribution

- Les 4 P en fruits et légumes : Le Produit - La Place - Le Prix - La Promotion
- Identifier les forces et les faiblesses d'une gamme fruits et légumes
- Tendances de la distribution

Moyens pédagogiques : exposés, diagnostic point de vente

3 - Construire son offre de produits

- Définir le positionnement du rayon (spécialiste, généraliste, niveau de gamme)
- Définir sa capacité linéaire
- Identifier les atouts et les faiblesses de son/ses fournisseur(s)
- Comprendre les leviers de la compensation de marge pour définir les prix

Moyens pédagogiques : exposés, diagnostic, exercices

4 - Valoriser son assortiment

- Les bases de l'implantation
- Les outils de valorisation de l'offre : communication en point de vente

Moyens pédagogiques : études de cas

5 - Savoir analyser la performance du rayon

- Les indicateurs de performance du rayon
- Les interactions entre l'offre et les indicateurs

Moyens pédagogiques : exercices d'application

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Fruits et légumes biologiques sur le point de vente : construction et mise en avant de l'offre

MERCHANDISING
POINT DE VENTE



Public :

- Managers et chefs de rayon fruits et légumes
- Responsables de magasins
- Primeurs

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs de la formation :
Didier BÉNAC

Contact Formation :
contact.formation@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation@ctifl.fr

- **Proposer** une offre « bio » en cohérence avec les attentes du consommateur
- **Maîtriser** la réglementation applicable aux fruits et légumes issus de l'agriculture biologique
- **Compléter** son offre de produits biologiques et maîtriser son argumentaire

1 journée

OBJECTIFS DE FORMATION

Répondre aux attentes des consommateurs en matière de fruits et légumes biologiques, par une offre produit structurée, intégrée et sécurisée. Apporter une information juste et respectueuse des exigences de la réglementation. Compléter son offre de produits biologiques et maîtriser son argumentaire.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaître et comprendre l'agriculture biologique

- Les origines de l'agriculture biologique
 - La biodynamie à l'origine de l'agriculture biologique
- Ses objectifs et principes généraux
 - Des modes de productions encadrés par un règlement CEE aux exigences très précises (conversion, cultures annuelles, cultures pérennes, etc.)

Moyens pédagogiques : visites, exposés

2 - Connaître le contexte réglementaire et la certification

- La réglementation française et européenne applicable depuis le 1^{er} janvier 2009
 - Le règlement 834/2007 : contexte, évaluation et interprétation
- La normalisation et les produits biologiques
 - Les règles de commercialisation des fruits et légumes biologiques (normes générales, normes spécifiques, normes CEE ONU internationales)
- Les différentes certifications existantes
 - Ecocert, Demeter, Nature et Progrès
 - Les cahiers des charges existants et les certifications associées à ces derniers

Moyens pédagogiques : exposés, diapos, exercices découverte

3 - S'approvisionner et construire son offre « bio »

- Les fruits et légumes et l'offre alimentaire biologique
- L'offre des fruits et légumes biologiques
 - Répartition de l'offre en France, en Europe et dans le monde

Moyens pédagogiques : exposés, diapos, exercices d'application

4 - Présenter son offre « bio », informer et conseiller ses clients

- L'action promotionnelle et les méthodes de présentation
 - Le calendrier de commercialisation
- Les informations obligatoires et les règles de marquage
 - Les règles d'étiquetage des produits « bio »
- L'argumentaire de vente
 - Mettre en avant les caractéristiques qualitatives des produits biologiques
 - La comparaison produits biologiques et produits conventionnels

Moyens pédagogiques : exercices d'application, exercices pratiques

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Maintenir la fraîcheur des fruits et légumes dans les points de vente

MERCHANDISING
POINT DE VENTE



- **Connaître** la sensibilité des fruits et légumes
- **Appliquer** les techniques et soins appropriés aux produits
- **Adapter** les équipements du rayon à la préservation de la qualité

1 journée



Public :

- Managers, chefs de rayon ou employés magasins

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur

de la formation :
Benoît DUFRESNE

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Identifier les facteurs altérant la fraîcheur des fruits et légumes de la réception à la vente, et de l'ouverture à la fermeture du point de vente. Savoir mettre en œuvre une organisation, des techniques et des équipements adaptés pour préserver la qualité.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Identifier et mettre en œuvre la fraîcheur des produits

- Physiologie et sensibilité des produits, reconnaissance des critères de fraîcheur
- Agréage et réception des produits, maîtrise des conditions de stockage
- Maintien de la qualité et soins aux produits en rayon et en réserve

Moyens pédagogiques : jeux pédagogiques, exercices, photos

2 - Organiser l'aménagement de l'espace de vente

- Types et formats de mobilier adaptés
- Utilisation de meubles froids et de systèmes d'humidification (matériels, bonnes pratiques et entretien)
- Influence et impact des éclairages sur les produits

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

3 - Maîtriser le merchandising et l'appliquer dans un souci de maintien de la fraîcheur

- Allocation des linéaires, clés de répartition selon la saison, la fragilité du produit
- Types de présentations respectueuses du produit
- Techniques de rotation des produits
- Gestion des stocks et maîtrise de la commande (outils, critères de décision)

Moyens pédagogiques : exercices d'application

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance

technique :
contact.formation
@ctifl.fr

Marquage au stade détail contraintes réglementaires ou opportunités commerciales

MERCHANDISING
POINT DE VENTE



- **Connaître** ses droits et devoirs sur l'étiquetage des fruits et légumes frais
- **Dynamiser** l'affichage
- **Proposer** une information consommateur exacte et pertinente

FORMATION
À LA DEMANDE
1 journée



Public :

- Managers, chefs de rayon ou employés magasins fruits et légumes
- Responsables qualité d'entreprises de distribution

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs de la formation :

Marie-Hélène HOCHEDÉZ
Benoît DUFRESNE

Contact Formation :

contact.formation@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :

contact.formation@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Réaliser l'étiquetage des produits, de façon conforme aux exigences réglementaires et attrayante, et précise au regard du consommateur (points de vente, tracts, sites internet). Maîtriser les règles d'étiquetage des fruits et légumes et d'information du consommateur, pour dynamiser les ventes des produits (en vrac, préemballés, etc.), des corbeilles ou paniers de F&L, ou encore pour réaliser des tracts publicitaires ou des sites marchands.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Comprendre l'importance du marquage au stade détail

- Les enjeux réglementaires
- L'information des consommateurs

Moyens pédagogiques : exposés

2 - Connaître les règles de commercialisation des fruits et légumes

- L'offre de fruits et légumes (entiers, sommairement préparés, prêts à l'emploi)
- Les normes de commercialisation
 - > L'OCM fruits et légumes (règlement (UE) N°543/2011 modifié) :
 - Normes spécifiques
 - Norme générale et normes facultatives CEE-ONU
 - > Les autres textes applicables :
 - Cas ; pomme de terre et banane

• Les accords interprofessionnels d'Interfel

• Les exigences des produits soumis à un mode officiel de valorisation de la qualité produits bio (AOP, IGP, produits bio, Label rouge)

Moyens pédagogiques : exposés, jeux de découverte

3 - Maîtriser les règles de marquage des fruits et légumes

- La réglementation applicable (INCO et publicités hors lieu de vente...)
- Mise en pratique : pancartage, tracts publicitaires et vente sur internet

Moyens pédagogiques : exposés, exercices pédagogiques

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Le merchandising : un levier pour votre chiffre d'affaires

MERCHANDISING
POINT DE VENTE



Public :

- Managers, chefs de rayon ou employés magasins fruits et légumes
- Chefs de secteurs
- Promoteur de ventes

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs de la formation :
Arnaud MAGNON
Jérôme TISSERAND

Contact Formation :
contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation
@ctifl.fr

- **Connaître** les mécanismes d'achats en fruits et légumes face au rayon
- **Définir** son implantation et la faire vivre au fil des saisons
- **Valoriser et maintenir** la qualité des produits grâce aux techniques marchandes

FORMATION
À LA DEMANDE
2 journées

OBJECTIFS DE FORMATION

Savoir valoriser en magasin les qualités de son assortiment et favoriser les achats d'impulsion. Savoir analyser les forces et les faiblesses d'un rayon fruits et légumes et proposer des plans d'implantation adaptés au magasin.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Comprendre le comportement des clients face au rayon fruits et légumes

- Le baromètre Lieux d'achats/Modes de vente : les attentes en rayon
- Analyse des achats des ménages : tendances de consommation
- Interpréter les études en « Langage rayon »

Moyens pédagogiques : exposés, études de cas

2 - Connaître l'aménagement du rayon

- Les mobiliers spécifiques et techniques : réfrigération, humidification et éclairage
- Les tendances actuelles par circuit de distribution
- La communication en rayon

Moyens pédagogiques : exposés, vidéos, photos

3 - Savoir analyser l'assortiment

- Le Produit : la gamme
- Le Prix : positionnement
- La Promotion : volumique ou qualitative
- La Place : l'implantation

Moyens pédagogiques : exposés, visites d'entreprises

4 - Savoir proposer une stratégie d'implantation du rayon

- Respecter la saisonnalité
- Maîtriser les flux de circulation
- Construire un plan de masse
- Du plan de masse au plan à la référence

Moyens pédagogiques : exercices d'application

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

La théâtralisation sur le rayon : séduire la clientèle

MERCHANDISING
POINT DE VENTE



- **Mettre en scène** les fruits et légumes
- **Différencier** la présentation et proposer de l'originalité
- **Vendre plus** en favorisant l'achat d'impulsion

FORMATION
À LA DEMANDE
1 journée



Public :

- Managers, chefs de rayon ou employés magasins fruits et légumes
- Chefs de secteurs

Prérequis :

Personnel en poste depuis 3 mois minimum

Animateur

de la formation :
Benoît DUFRESNE

Contact Formation :

contact.formation@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Être capable de différencier la présentation des fruits et légumes en rayon, de valoriser les formes et les couleurs des produits par la mise en scène des fruits et légumes. Favoriser l'achat d'impulsion.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Choisir les produits à mettre en avant

- Importance de la saisonnalité dans le choix des mises en avant théâtralisées
- Construction de l'offre à mettre en avant
- Précaution d'usage sur les produits fragiles

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

2 - S'adapter à l'aménagement et aux équipements du point de vente

- Analyse des points chauds et sélection des espaces dédiés aux mises en avant
- Types, formats cotes de mobiliers adaptés
- Accessoires de théâtralisation (supports, éléments de décoration, signalétique)

Moyens pédagogiques : exposés, vidéos, photos

3 - Appliquer les techniques de mise en avant et de valorisation des produits

- Prise en compte de l'allocation des linéaires, clés de répartition selon la saison
- Types de présentations respectueuses du produit
- Techniques de mise en scène et de valorisation des fruits et légumes selon les saisons
- Compatibilité des promotions et des valorisations

Moyens pédagogiques : exposés, visites d'entreprises

MODE D'ÉVALUATION

Études de cas

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :

contact.formation@ctifl.fr

Proposer des jus de fruits et smoothies préparés sur le point de vente

MERCHANDISING
POINT DE VENTE



Public :

- Managers, chefs de rayon ou employés magasins fruits et légumes

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur de la formation :
Didier BÉNAC

Contact Formation :
contact.formation@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation@ctifl.fr

- **Mettre en place** un atelier de préparation de jus de fruits et de smoothies sur le point de vente
- **Élaborer** des jus de fruits et smoothies et connaître les traitements de conservation
- **Connaître** la réglementation sur les jus et les smoothies et les règles d'étiquetage

1 journée

OBJECTIFS DE FORMATION

Savoir créer un atelier de préparation de jus de fruits et de smoothies sur le point de vente. Savoir élaborer une gamme de jus et de smoothies, comprendre et optimiser sa gamme. Connaître toute la réglementation et les règles d'étiquetage qui s'appliquent aux jus et smoothies réalisés sur le point de vente.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Créer un atelier de préparation de jus de fruits et de smoothies

- Connaître le matériel : démonstration
- Connaître les différentes techniques de pressage et de conservation
- Savoir réaliser quelques recettes

Moyens pédagogiques : exposés, photos, exercices d'application, démonstration

2 - Élaborer une gamme de jus de fruits et de smoothies

- Comprendre et optimiser sa gamme
- Connaître l'importance du 20/80
- Structurer sa gamme en fonction des intentions d'achat
- Comprendre l'importance de cette nouvelle activité de service (assemblages, packagings, couleurs, usages)

Moyens pédagogiques : exposés, photos, exercices d'application, démonstration

3 - Connaître la réglementation et les règles d'étiquetage appliquées aux jus et smoothies

- Comprendre l'importance du marquage au stade de détail : enjeux réglementaires et information consommateur
- Connaître les règles de commercialisation des jus de fruits
- Connaître les textes applicables et la mise en pratique du marquage au stade de détail pour les jus et smoothies préparés sur le lieu de vente

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

La confection de corbeilles de fruits et légumes

MERCHANDISING
POINT DE VENTE



- **Valoriser** les fruits et légumes par la confection de corbeilles
- **Fidéliser** la clientèle en apportant un service de qualité
- **Améliorer** l'image de marque du point de vente ou du rayon

1 journée



Public :

- Employés de rayon, magasins ou entreprises de gros

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs de la formation :

Benoît DUFRESNE
Didier BÉNAC

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation
@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Savoir sélectionner les produits et les gammes. Choisir les supports adaptés selon les besoins. Confectionner les corbeilles de fruits et de légumes. Élaborer le prix et communiquer auprès de sa clientèle sur l'offre de corbeilles.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Choisir un support adapté

- Critères de choix : prix, contenance, matière, originalité
- Exemples montés, études de cas

Moyens pédagogiques : exposés, photos, exercices d'application

2 - Sélectionner les produits

- Maîtrise de la qualité et de la maturité
- Suivi de la fraîcheur
- Sélection des produits : rares et exotiques, produits de saison
- Construction d'une gamme de corbeilles

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

3 - Organiser la présentation

- Règles de montage et respect des produits
- Esthétique et harmonie des couleurs et des formes
- Cas de la corbeille de légumes (découpe, hygiène)
- Utilisation des supports et des accessoires
- Mentions d'étiquetage sur les corbeilles

Moyens pédagogiques : exposés, démonstrations, confection de corbeilles

4 - Calculer le prix de la corbeille

- Calcul du prix de revient et intégration des coûts directs et indirects
- Calcul du prix de vente et acceptation du prix en fonction des modèles

Moyens pédagogiques : exercices d'application

5 - Communiquer auprès de sa clientèle sur les compositions de fruits et légumes

- Catalogue et supports de communication en point de vente
- Offre ou vente en ligne sur internet

Moyens pédagogiques : exposés, audio, revue de presse

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Maîtriser sa démarque

MERCHANDISING
POINT DE VENTE



Public :

- Managers, chefs de rayon ou employés magasins fruits et légumes
- Managers de département

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs de la formation :
Jérôme TISSERAND
Alain ROGER

Contact Formation :
contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation
@ctifl.fr

- **Acquérir** les méthodes d'analyse et pilotage de sa démarque
- **Optimiser** ses résultats
- **Prioriser** les actions à mener pour atteindre les objectifs de rentabilité

FORMATION
À LA DEMANDE
2 journées

OBJECTIFS DE FORMATION

Savoir identifier l'intégralité des causes de démarque connue et inconnue. Identifier et prioriser les leviers d'actions (commande, merchandising, tri) pour améliorer la rentabilité du rayon et garantir la fraîcheur des produits en rayon.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Définir la démarque et ses causes

- Démarque connue et inconnue
- Les différentes sources de démarque

Moyens pédagogiques : supports audiovisuels, exposés, diaporama

2 - Identifier les leviers de lutte contre la démarque

- Passer une commande adaptée
- Apprécier la qualité des produits à réception
- Maîtriser les bases d'un merchandising efficace
- Adapter le remplissage du rayon
- Bien gérer les stocks
- Construire un assortiment pertinent
- Avoir un positionnement prix dynamique

Moyens pédagogiques : jeux pédagogiques, brain storming, présentation et prise en main d'outils

3 - Mettre en place un plan d'action

- Prioriser les actions à mener
- Appliquer et transmettre les bonnes pratiques
- Déterminer des objectifs qualitatifs et quantitatifs

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

4 - Suivre les progrès et la pérennisation des résultats

- Créer un tableau de bord
- Suivre les ratios ciblés

Moyens pédagogiques : exercices d'application

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Le conseil client : un atout pour développer ses ventes

MERCHANDISING
POINT DE VENTE



- **Se comporter** comme un vendeur actif en appliquant les étapes de la vente
- **Argumenter** sur les fruits et légumes pour renseigner et mieux vendre
- **Fidéliser** la clientèle par un service adapté aux fruits et légumes et aux attentes des clients

1 journée



Public :

- Vendeurs - conseils, employés de libre-service
- Responsable rayon

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur

de la formation :

Sullivan LUC
Alexia DESSEMOND

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Maîtriser la relation clientèle pour valoriser les produits, le point de vente et fidéliser les clients. Acquérir aisance et professionnalisme, savoir faire passer des messages courts et pertinents. Transformer ses connaissances produits en arguments efficaces.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Identifier les informations et conseils attendus par les consommateurs

- Construction d'une trame de base d'un argumentaire fruits et légumes
- Les sources d'informations

Moyens pédagogiques : exposés, exercices de découverte, exercices d'application

2 - Savoir présenter son offre pour répondre aux besoins des clients

- La segmentation en fruits et légumes : usages, choix, conditionnement, promesse produit

Moyens pédagogiques : exposés, exercices de découverte, exercices d'application

3 - Maîtriser les éléments de réponse aux objections majeures

- Les facteurs influençant la qualité
- Les techniques de production et les résidus de produits phytosanitaires
- La filière fruits et légumes
- Le prix des fruits et légumes
- La traçabilité

Moyens pédagogiques : exposés, exercices de découverte, exercices d'application

4 - Construire des argumentaires efficaces

- Les produits des 4 saisons
- Acquisition du vocabulaire adapté
- Donner du sens au conseil et convaincre grâce à son professionnalisme
 - Caractéristiques produit
 - Les signes de qualité et les signes de différenciation
 - Usage et devenir des produits
 - Valorisation du produit (justification du rapport qualité/prix et des promotions)

Moyens pédagogiques : jeux pédagogiques, mise en situation, exercices d'application

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance

technique :
contact.formation
@ctifl.fr

La préparation de commande en fruits et légumes : enjeux et méthodes

DÉMARCHE
QUALITÉ,
ORGANISATION
DU TRAVAIL



Public :

- Préparateurs de commandes en magasins ou en drive
- Responsables de préparation

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs de la formation :

Ludovic MOURET
Arnaud MAGNON
Sullivan LUC
Alain ROGER

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation
@ctifl.fr

- **Préserver** la qualité des fruits et légumes par une bonne maîtrise de la préparation
- **S'assurer** de la bonne qualité et de la maturation des produits préparés
- **Répondre** correctement aux exigences clientèles

FORMATION
À LA DEMANDE
1 journée

OBJECTIFS DE FORMATION

Être capable de préparer les commandes de fruits et légumes, dans le respect du produit et des exigences réglementaires. Comprendre les attentes des clients et savoir appliquer les procédures de l'entreprise.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaître le rôle du préparateur de commande

Moyens pédagogiques : exposés

2 - Connaître le contexte commercial et concurrentiel des fruits et légumes

Moyens pédagogiques : exposés

3 - Maîtriser les critères de qualité, les soins à apporter et la réglementation

- Les fruits et légumes, produits fragiles
- Les fruits et légumes de qualité définie
- Le contexte réglementaire

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

4 - Maîtriser les règles de préparation

- Méthodes et règles de montage des palettes
- La manipulation des colis
- Les produits emballés hors côtes
- La préservation des colis entamés et le stockage
- Le délotage : choix d'un conditionnement adapté
- Le regroupement par famille

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

5 - Organiser les préparations

- Les flux d'information
- La traçabilité et la préparation de commande
- Les flux de marchandises et le système de préparation de l'entreprise : avantages et optimisation

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

6 - Savoir contrôler les produits pendant et en fin de préparation

- Le contrôle de la qualité des fruits et légumes
- Le contrôle du marquage des colis et des palettes
- Le contrôle final

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

MODE D'ÉVALUATION

Quiz - Exercices de mise en situation

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

La réception et l'agrégage des fruits et légumes

DÉMARCHE
QUALITÉ,
ORGANISATION
DU TRAVAIL



Public :

- Réceptionnaires, agréateurs d'entreprises de gros et de distribution
- Responsables qualité

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur de la formation :

Marie-Hélène HOCHEDÉZ
Amadou DIALLO

Contact Formation :

contact.formation@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation@ctifl.fr

- **Optimiser** les méthodes de réception et d'agrégage en entreprise de gros
- **Reconnaître** les critères de qualité des fruits et légumes frais
- **Maîtriser** les règles de commercialisation des fruits et légumes au stade de gros

Pour les formations à l'agrégage selon convention FeL PARTENARIAT, merci de consulter votre fédération d'appartenance : ANEEFEL, CSIF ou UNGGFL.

2 journées

OBJECTIFS DE FORMATION

Connaître les critères de fraîcheur et d'évolution des fruits et légumes dans le circuit de commercialisation. Maîtriser la réglementation commerciale et savoir l'appliquer lors de la réception et de l'agrégage. Optimiser les méthodes de réception et d'agrégage.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Comprendre l'importance de la fonction « agrégage » en entreprise fruits et légumes

- Évolution du marché et de la demande
- Évolution des circuits de distribution
- Enjeux de la réception et de l'agrégage en entreprise de gros

Moyens pédagogiques : exposés

2 - Identifier la nature des fruits et légumes et les facteurs d'évolution

- Les fruits et légumes, des organes végétaux vivants
- L'évolution naturelle des fruits et légumes
- Les facteurs d'évolution dans le circuit de commercialisation : les chocs mécaniques ; la lumière ; la température (le froid et la chaleur) ; l'hygrométrie et la ventilation ; l'éthylène

Moyens pédagogiques : exposés, jeux pédagogiques

3 - Connaître et appliquer la réglementation commerciale des fruits et légumes

- Les normes européennes et françaises relatives aux règles de commercialisation
 - L'OCM secteur fruits et légumes : norme générale, normes spécifiques et normes CEE-ONU : caractéristiques minimales de qualité et de maturité ; classement en catégories de qualité (Extra, I et II) ; calibrage
 - Autres normes secteur de l'OCM : norme pomme de terre, etc.
- Les accords interprofessionnels qualité Interfel (produits cultivés en France)
- Les règles de marquage des fruits et légumes : colis vrac ou lités ; préemballés

Moyens pédagogiques : exposés

4 - Mesurer la qualité des produits

- Les outils de mesure existants au stade de gros (outils de mesure du calibre ; réfractomètres et mesure du taux de sucre ; pénétromètres et mesure de la fermeté, etc.) : présentation et utilisation
- Les outils de mesure utilisables dans la filière F&L : outils destructifs et non destructifs

Moyens pédagogiques : exercices d'application

5 - Réceptionner et agréer les fruits et légumes au stade de gros

- Le contrôle quantitatif : les exigences de la réception ; les contrôles à réception
- Le contrôle qualitatif : le choix du lot d'agrégage ; l'échantillonnage du contrôle de la qualité ; l'enregistrement du rapport d'agrégage ; la gestion des lots non-conformes ; l'élaboration de procédure d'agrégage ; le rapport d'agrégage

Moyens pédagogiques : exposés, jeux pédagogiques

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

L'agréage pratique des produits par saison

DÉMARCHE
QUALITÉ,
ORGANISATION
DU TRAVAIL



Public :

- Réceptionnaires, agréateurs d'entreprises de gros et de distribution
- Responsables qualité

Prérequis :

Connaître les bases de l'agréage fruits et légumes

Animateurs de la formation :

Marie-Hélène HOCHEDÉZ
Clément AUBERT

Contact Formation :

contact.formation@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation@ctifl.fr

- **Réaliser** un agréage ciblé et efficace sur les produits de saison
- **Maîtriser** les règles de commercialisation des fruits et légumes de saison
- **Reconnaître** les critères de qualité des fruits et légumes de saison

2 journées /
saison

OBJECTIFS DE FORMATION

Maîtriser les critères de fraîcheur et d'évolution des fruits et légumes étudiés*. Savoir réaliser un agréage ciblé et efficace sur les produits de saison. Optimiser la façon de réceptionner et d'agréer la marchandise par une meilleure connaissance des lieux et des modes de production, du calendrier d'approvisionnement et des règles commerciales applicables.

* **Gamme produits d'été** : pêche et nectarine, abricots, cerise, melon, tomate, légumes ratatouille.

* **Gamme produits d'hiver** : agrumes, ananas, mangue, kiwi, avocat, endive, courge.

* **Gamme produits de printemps** : légumes primeurs, salade, asperge, fraise, banane.

* **Gamme produits d'automne** : pomme de terre, champignon, choux, raisin, pomme, poire.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaître la production des fruits et légumes

- La production mondiale, européenne et française : volumes, répartition, évolution
- Les modes de cultures (si intérêt pour le produit étudié)
- Les types variétaux et/ou variétés disponibles sur le marché français
- Le calendrier d'approvisionnement : début et fin de saison, pleine saison

Moyens pédagogiques : exposés, jeux pédagogiques

2 - Maîtriser et appliquer la réglementation commerciale des fruits et légumes de saison

- Les normes européennes et françaises applicables
 - Caractéristiques minimales de qualité et de maturité
 - Classement en catégories de qualité (Extra, I et II)
 - Calibrage
 - Présentation et marquage
- Les accords interprofessionnels qualité Interfel
- Les mesures de la qualité à réaliser : taux de sucre, fermeté, etc.

Moyens pédagogiques : exposés, exercices pédagogiques, applications pratiques sur fruits et légumes

3 - Identifier les principaux critères d'agréage au stade de la distribution

- Les défauts d'aspect et leur tolérance : défaut de forme, de coloration, d'épiderme
- Les maladies les plus fréquentes
 - Maladies physiologiques (dues au froid, etc.)
 - Maladies fongiques ou bactériennes
- Les « trucs » de l'agréateur

Moyens pédagogiques : exposés, applications pratiques sur fruits et légumes

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Hygiène et sécurité des aliments : l'HACCP dans les entreprises de fruits et légumes

DÉMARCHE
QUALITÉ,
ORGANISATION
DU TRAVAIL



Public :

- Responsables qualité d'entreprises de production, d'expédition, gros, distribution
- Dirigeants d'entreprises et techniciens

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs

de la formation :
Céline EL BOUKILI
Catherine GLÉMOT
Ludovic MOURET

Contact Formation :
contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation
@ctifl.fr

- **Mettre en place** de bonnes pratiques d'hygiène conformément aux exigences réglementaires
- **Appliquer** les principes de l'HACCP exigés par les clients et les certifications BRC, IFS, etc.
- **Respecter** les obligations réglementaires en matière d'HACCP
- **Être capable** de planifier et de mettre en œuvre les 12 étapes de la démarche

Modules 1+2 :
3 journées
Module 2 :
2 journées
Module 1 :
1 journée

OBJECTIFS DE FORMATION

Assurer les responsabilités légales en matière d'hygiène et de sécurité des aliments. Répondre aux attentes des clients par la mise en œuvre de procédures de maîtrise d'hygiène reconnues. Être capable de planifier et d'animer la mise en place de l'HACCP.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

MODULE 1 : LES BONNES PRATIQUES D'HYGIÈNE

1 - Comprendre les bases réglementaires et techniques

- La perception des fruits et légumes par les consommateurs • La réglementation européenne en matière d'hygiène, de sécurité des aliments et de traçabilité : les Règlements CE n°178/2002 et 852/2004 • Les notions apportées par l'ISO 22000

Moyens pédagogiques : exposés

2 - Appliquer les bonnes pratiques d'hygiène : les prérequis de l'HACCP

- Les locaux ; les équipements • L'hygiène et la formation du personnel • La gestion de l'eau • La gestion des emballages • La gestion des déchets • Le transport

Moyens pédagogiques : exposés, photos, exercices d'application

MODULE 2 : LA MÉTHODE HACCP : PRINCIPES ET MISE EN ŒUVRE

3 - Comprendre les principes de la méthode HACCP

- La définition • Les sept principes • Les étapes de la mise en œuvre de la méthode

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

4 - Conduire le projet

- La constitution de l'équipe HACCP • Son rôle • Le management du changement

Moyens pédagogiques : exposés

5 - Construire l'analyse des dangers

- La définition • Les dangers potentiels de contaminations chimiques, physiques, biologiques et allergéniques • La description des produits - L'identification de l'utilisation attendue des produits • Le diagramme de fabrication • L'identification des dangers (l'évaluation des risques) • L'analyse des causes (5M) • La mise en œuvre des mesures de maîtrise

Moyens pédagogiques : exposés, exercices découverte, exercices d'application

6 - Définir les points critiques et les PRPo

- Les définitions de CCP et PRPo • L'arbre de décision • Les limites critiques et la surveillance des CCP et des PRPo • Le plan d'action corrective

Moyens pédagogiques : exposés, jeux pédagogiques

7 - Etablir la documentation et vérifier la mise en place de la démarche

- Le manuel HACCP, les procédures et enregistrements
- Le Rôle et les méthodes de vérification

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

8 - Analyser la place de l'HACCP dans les démarches de certification

- BRC, IFS, GLOBALG.A.P., etc.

Moyens pédagogiques : exposés

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

L'hygiène et la sécurité des F&L : les fondamentaux aux stades de gros et détail

DÉMARCHE
QUALITÉ,
ORGANISATION
DU TRAVAIL



- **Comprendre** les enjeux de l'hygiène au stade de la distribution
- **Connaitre** les exigences de la réglementation sur l'hygiène et la sécurité des F&L
- **Appliquer** les bonnes pratiques au quotidien sur le terrain

1 journée



Public :

- Réceptionnaires, agréateurs, préparateurs de commandes
- chefs de rayon, employés de magasin

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur de la formation :

Marie-Hélène HOCHEDÉZ
Alexia DESSEMOND

Contact Formation :
contact.formation@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Comprendre les enjeux, les obligations réglementaires, la terminologie relative à l'hygiène et la sécurité des F&L et être capable d'appliquer les bonnes pratiques au quotidien.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaitre les bases réglementaires de l'hygiène et de la sécurité des F&L frais

- La perception de l'hygiène par les consommateurs (et le contexte Covid)
- Le Paquet hygiène: les règlements CE n° 178/2002 et le règlement 852/2004

Moyens pédagogiques : exposé, jeu pédagogique

2 - Appliquer les bonnes pratiques d'hygiène au quotidien

- Les BPH appliquées aux locaux et aux équipements
- Les BPH appliquées au personnel
- La gestion de l'eau, des déchets, des nuisibles...

Moyens pédagogiques : exposé, exercice d'application

3 - Comprendre les notions d'HACCP et de PMS

- Ce qu'est la méthode HACCP : l'analyse des dangers et la maîtrise des points critiques
- Le Plan de maîtrise sanitaire (PMS) dans la filière F&L

Moyens pédagogiques : exposé, jeu de découverte

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation@ctifl.fr

BRC Food Safety (version 8) : s'adapter aux nouvelles **exigences commerciales**

DÉMARCHE
QUALITÉ,
ORGANISATION
DU TRAVAIL



Public :

- Commerciaux en entreprise d'expédition
- Dirigeants d'entreprises d'expédition, de conditionnement
- Responsables de stations de conditionnement et d'expédition
- Responsables de qualité d'expédition, de conditionnement
- Responsables qualité gros

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur de la formation :

Céline EL BOUKILI
Alexia DESSEMOND
Catherine GLÉMOT

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements

Assistance technique :
contact.formation
@ctifl.fr

- **Capter** de nouveaux marchés et simplifier les audits clients
- **Comprendre** les principes du BRC Food Safety et le processus de certification
- **Mettre en œuvre** une organisation d'entreprise conforme aux principes des référentiels

1 journée

OBJECTIFS DE FORMATION

Connaître et comprendre les principes du cahier des charges BRC Food. Adapter l'organisation de son entreprise pour répondre aux exigences du référentiel.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - S'adapter au contexte social, règlement et technique

- Attentes des consommateurs européens
Exigences réglementaires sur l'hygiène, la sécurité des aliments et la traçabilité : règlements CE n°178/2002 et n° 852/2004
- Responsabilité des entreprises fournisseurs et distributeurs

Moyens pédagogiques : Exposés, jeux pédagogiques

2 - Analyser les principes référentiel BRC Food

- Définition et principes du référentiel
- Objectifs du référentiel et clients demandeurs : déroulement d'une certification et système de notification
- Place du BRC au sein du panorama des certifications qualité

Moyens pédagogiques : Exposés, jeux pédagogiques, exercice d'application

3 - Appliquer les principales exigences du référentiels BRC V8

- Constitution de la norme et vocabulaire utilisé
- Focus sur les nouveautés de la version 8
- Responsabilités de la direction
- Système de management de la qualité et de la sécurité des aliments
- Gestion des ressources
- Planification et procédé de fabrications, achats
- Mesures, analyses, améliorations
- Protection de la chaîne alimentaire contre les actes malveillants

Moyens pédagogiques : Exposés, jeux pédagogiques, exercice d'application

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

IFS food et broker : s'adapter aux nouvelles exigences commerciales

DÉMARCHE
QUALITÉ,
ORGANISATION
DU TRAVAIL



Public :

- Commerciaux en entreprise d'expédition
- Dirigeants d'entreprises d'expédition, de conditionnement
- Responsables de stations de conditionnement et d'expédition
- Responsables de qualité d'expédition, de conditionnement
- Responsables qualité gros

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur

de la formation :
Céline EL BOUKILI

Contact Formation :
contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements
Assistance
technique :
contact.formation
@ctifl.fr

- **Comprendre** les principes de l'IFS food et broker et les processus de certification
- **Mettre en œuvre** une organisation d'entreprise conforme aux principes des référentiels
- **Capter** de nouveaux marchés et simplifier les audits clients

1 journée

OBJECTIFS DE FORMATION

Connaître et comprendre les principes du cahier des charges ifs food et broker.
Adapter l'organisation de son entreprise pour répondre aux exigences des référentiels.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - S'adapter au contexte social, réglementaire et technique

- Attentes des consommateurs européens
Exigences réglementaires sur l'hygiène, la sécurité des aliments et la traçabilité :
règlements CE n°178/2002 et n°852/2004
Notion de Food Safety Culture

- Responsabilité des entreprises fournisseurs et distributeurs

Moyens pédagogiques : Exposé, exercices pédagogiques

2 - Analyser les principes des référentiel IFS Food et Broker

- Définition et principes des référentiels
- Objectifs des référentiels et clients demandeurs
- Déroulement d'une certification et système de notification
- Place de l'IFS au sein du panorama des certifications qualité

Moyens pédagogiques : Exposé, exercices pédagogiques, exercices d'application

3 - Appliquer les principales exigences des référentiels Food et Broker

- Nouvelles exigences de l'IFS Food et Broker
- Constitution de la norme et vocabulaire utilisé
- Responsabilités de la direction
- Système de management de la qualité et de la sécurité des aliments
- Gestion des ressources
- Planification et procédés de fabrication, achats
- Mesures, analyses, améliorations
- Protection de la chaîne alimentaire contre les actes malveillants

Moyens pédagogiques : Exposé, exercices pédagogiques, exercices d'application

4 - Nouvelles exigences des dernières versions de l'IFS Food et Broker

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Techniques de l'audit interne : validez vos démarches qualité

DÉMARCHE
QUALITÉ,
ORGANISATION
DU TRAVAIL



Public :

- Responsables qualité d'entreprises de production, d'expédition, gros, distribution
- Dirigeants d'entreprises et techniciens
- Chefs de station

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs

de la formation :
Catherine GLÉMOT
Céline EL BOUKILI
Ludovic MOURET

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services
personnalisés
sont proposés
en complément
de cette formation

Renseignements
Assistance
technique :
contact.formation
@ctifl.fr

- **Prouver** la conformité d'une organisation aux exigences d'une démarche qualité et évaluer le système mis en place
- **Planifier et organiser** un audit interne
- **Conduire** un entretien d'audit auprès du personnel
- **Restituer** les résultats d'audit et programmer le suivi des actions post-audit

2 journées

OBJECTIFS DE FORMATION

Piloter un système de vérification d'une démarche qualité (cahier des charges interne ou de certification), préparer les activités d'audit, conduire les entretiens, transmettre les constats d'audits, planifier le suivi des résultats.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Comprendre la nature et le rôle de l'audit

- La définition de l'audit
- La place de l'audit dans les démarches qualité
Moyens pédagogiques : exposés, exercices découverte

2 - Préparer les activités d'audit

- Le déroulement de l'audit
- La mission d'audit
- La grille d'entretien
- L'organisation de la visite et la préparation des audits
Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

3 - Réaliser la visite d'audit

- La réunion d'ouverture
- L'examen :
 - Recueil des constats d'audit
 - Comportements et prise de note durant les entretiens
 - Observations et obtention des preuves
- La réunion de clôture
Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application, exercices découverte, jeux pédagogiques

4 - S'entraîner à l'audit

- L'audit en situation réelle et débriefing en groupe
Moyens pédagogiques : exposés, jeux de rôles, exercices d'application

5 - Restituer les conclusions d'audit

- La préparation et la diffusion du rapport d'audit
- Le mode de présentation des résultats
Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

6 - Planifier le suivi d'audit

- Le choix des actions
- Le plan d'action et échéances
Moyens pédagogiques : exposés

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Logistique et organisation du travail en station

DÉMARCHE
QUALITÉ,
ORGANISATION
DU TRAVAIL



Public :

- Responsables qualité d'entreprises de production, d'expédition, gros, distribution
- Dirigeants d'entreprises et techniciens
- Responsables production
- Chef de station

Prérequis :

Avoir une bonne connaissance du fonctionnement d'une station de conditionnement ou d'expédition

Animateurs de la formation :

Catherine GLÉMOT
Céline EL BOUKILI
Philippe HUSSON
Clément AUBERT

Contact Formation :
contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation
@ctifl.fr

- **Améliorer** la compétitivité de sa station de conditionnement fruits et légumes
- **Évaluer** ses performances
- **Augmenter** sa productivité par l'optimisation de la performance des chaînes
- **Organiser** le suivi qualité des produits
- **Améliorer** les liens entre les différents processus
- **Impliquer** ses équipes dans une dynamique de progrès

3 journées

OBJECTIFS DE FORMATION

Être capable de concevoir, formaliser et mettre en œuvre une organisation du travail optimale en station de conditionnement fruitière et légumière.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Identifier les enjeux de l'organisation pour l'entreprise

- L'évolution des modes de consommation et des relations commerciales • L'impact sur les organisations • Les facteurs de compétitivité

Moyens pédagogiques : exposés, exercices de découverte

2 - Savoir organiser la délégation, formaliser les processus

- Le management de la qualité : un modèle d'organisation • L'approche processus, principe et fonctionnement • La formalisation d'un processus : conditionnement, contrôle qualité, maintenance, etc.

Moyens pédagogiques : exposés, exercices pédagogiques, exercices d'application

3 - Manager les hommes, entrer dans une démarche d'amélioration continue

- L'amélioration continue : principes et enjeux ; l'approche client fournisseur en interne ; la mesure de la satisfaction et la fixation d'objectifs d'amélioration • La démarche de progrès • L'accueil et la formation des saisonniers • L'accompagnement du changement : la résistance au changement ; le rôle du management participatif

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application, jeux de rôle

4 - Implanter ses ateliers : la méthode des chaînons

- Le recueil des données : les postes à implanter et les produits à fabriquer
- Le classement des postes de travail et leur implantation théorique • La vérification de la pertinence de l'implantation théorique

Moyens pédagogiques : exposés, études de cas

5 - Évaluer et auditer son organisation de travail

- Rappel des différents types d'audits et l'audit logistique et d'efficacité

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

6 - Maîtriser les coûts de fabrication et de stockage

- Le stockage : calcul du coût annuel de stockage : la quantité économique ; les méthodes de réapprovisionnement ; la gestion informatique des références
- La conception des tableaux de bord pour le suivi de l'activité : principes de calcul de la productivité ; les étapes de la conception des tableaux de bord ; tableaux de bord et amélioration continue (élaboration de tableaux de bord pour le processus conditionnement)

Moyens pédagogiques : exposés, études de cas

7 - Organiser ses ateliers

- Le Juste A Temps (JAT) et le Lean Management : principes de base ; les méthodes de travail • L'ergonomie du poste de travail et l'évaluation de la pénibilité : définitions ; les facteurs d'ambiance : le bruit, l'éclairage, les conditions de température

Moyens pédagogiques : exposés, exercices pédagogiques

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

L'agréage et le contrôle qualité en station

DÉMARCHE
QUALITÉ,
ORGANISATION
DU TRAVAIL



Public :

- Agréateurs et réceptionnaires de stations de conditionnement et d'expédition
- Responsables qualité
- Personnes en charge de l'auto-contrôle

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs

de la formation :
Céline EL BOUKILI
Catherine GLÉMOT
Ludovic MOURET

Contact Formation :
contact.formation
@ctifl.fr



Des services
personnalisés
sont proposés
en complément
de cette formation

Renseignements
Assistance
technique :
contact.formation
@ctifl.fr

- **Maîtriser** la qualité des fruits et légumes en station pour répondre aux attentes commerciales et réglementaires
- **Connaître** la réglementation française et européenne sur l'agréage et le contrôle qualité
- **Mettre en place** un système d'agréage et de contrôle qualité permettant d'optimiser l'organisation du travail
- **Mesurer** la qualité des produits

2 journées

OBJECTIFS DE FORMATION

Concevoir et mettre en place un système d'agréage et de contrôle qualité des fruits et légumes pour répondre aux attentes commerciales et réglementaires, tout en optimisant l'organisation du travail en station. Savoir appliquer les règles de commercialisation des fruits et légumes, mesurer et suivre la qualité des produits jusqu'au départ de la station.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Comprendre l'importance de la fonction « Agréage et contrôle qualité » en entreprise fruits et légumes

- L'évolution du marché et de la demande
- L'évolution des circuits de distribution
- Les enjeux de l'agréage en entreprise

Moyens pédagogiques : exposés

2 - Appliquer les bases réglementaires du système d'agréage et de la qualité

- Les règles de commercialisation françaises et européennes : les caractéristiques minimales ou la norme générale ; les normes spécifiques ; les normes CEE-ONU et autres normes applicables ; les règles d'étiquetage ; les accords interprofessionnels
- La convention d'auto-contrôle de la qualité proposée par la DGCCRF (OCM fruits et légumes)

Moyens pédagogiques : exposés, exercices découverte, exercices d'application

3 - Mettre en place un système d'agréage adapté à ses besoins

- Définir et hiérarchiser les objectifs, évaluer les difficultés de mise en place, choisir un système d'agréage
- Échantillonner les lots
- Contrôler les poids
- Formaliser les agréages : plans de contrôle, enregistrement, procédure d'agréage
- Implanter un laboratoire d'agréage

Moyens pédagogiques : exposés, exercices de découverte, jeux pédagogiques, exercices d'application

4 - Savoir mesurer la qualité des produits

- Utiliser les outils de mesure existants
- Anticiper les évolutions

Moyens pédagogiques : exposés

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

La convention d'autocontrôle de la qualité : Réglementation et mise en œuvre

DÉMARCHE
QUALITÉ,
ORGANISATION
DU TRAVAIL



Public :

- Personnes en charge de l'autocontrôle
- Responsables agréés
- Responsables qualité

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs de la formation :

Céline EL BOUKILI
Alexia DESSEMOND
Catherine GLÉMOT
Marie Hélène HOCHÉDEZ
Ludovic MOURET
Clément AUBERT

Contact Formation :

contact.formation@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation@ctifl.fr

- **S'assurer** que son produit est conforme aux normes de commercialisation et aux exigences clients
- **Mettre en place** le système de contrôle qualité conforme aux procédures d'autocontrôle prévues par la DGCCRF
- **Rédiger et mettre en œuvre** des procédures de contrôle des fruits et légumes

1 journée

OBJECTIFS DE FORMATION

Élaborer le système de contrôle qualité à l'expédition conforme aux attentes des procédures d'autocontrôle prévues par la DGCCRF, connaître les obligations réglementaires de commercialisation des fruits et légumes selon l'Organisation Commune des Marchés (OCM), réaliser le contrôle des produits.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaître le principe et le fonctionnement de la convention d'autocontrôle

- L'organisation générale des contrôles de conformité avant expédition
- Les enjeux et les intérêts du conventionnement
- Les conditions d'agrément : les obligations et les responsabilités des entreprises

Moyens pédagogiques : exposés, jeux découverte

2 - Contrôler les règles de commercialisation des fruits et légumes

- Les règles de commercialisation françaises et européennes :
 - La norme générale et les normes spécifiques de commercialisation
 - Les normes CEE-ONU et autres normes applicables
 - L'étiquetage
 - Les accords interprofessionnels

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

3 - Concevoir et pratiquer un système de contrôle

- La définition et le choix du lot
- L'échantillonnage
- La procédure et l'enregistrement des autocontrôles
- La gestion des lots non conformes
- L'utilisation des outils d'agrément

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

GLOBALG.A.P. :

Maîtriser les exigences sur les bonnes pratiques agricoles

DÉMARCHE
QUALITÉ,
ORGANISATION
DU TRAVAIL



Public :

- Producteurs
- Responsables qualité
- Technicien de production

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs de la formation :

Alexia DESSEMOND
Catherine GLÉMOT
Clément AUBERT

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation
@ctifl.fr

- **Répondre** aux exigences du marché et sécuriser sa production
- **Comprendre** les principes du nouveau référentiel GLOBALG.A.P.
- **Mettre en œuvre** une organisation d'entreprise conforme aux principes du référentiel

FORMATION
2 journées

OBJECTIFS DE FORMATION

Connaître et comprendre les principes du cahier des charges GLOBALG.A.P.
Adapter l'organisation de son entreprise pour répondre aux exigences du référentiel.
Être capable de mettre en place les exigences, réaliser les analyses de risques et planifier la mise en place de la certification.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - S'adapter au contexte social, réglementaire et technique : pourquoi se faire certifier ?

- Consommateur et sécurité des aliments
- Réglementation sur la traçabilité, l'hygiène et la sécurité des aliments : règlements 178/2002 et 852/2004
- Responsabilité des distributeurs et des producteurs

Moyens pédagogiques : exposés

2 - Planifier la mise en place du référentiel GLOBALG.A.P.

- Historique de la démarche
- Principes et structure du référentiel
- Objectifs du référentiel et clients demandeurs
- Déroulement d'une certification et choix des options
- Système de notation
- Planification de mise en œuvre du référentiel

Moyens pédagogiques : exposé, exercice de découverte

3 - Appliquer les exigences du référentiel GLOBALG.A.P.

- Principes des analyses de risques
- Historique et gestion des sites de production et traçabilité
- Gestion des documents et audits internes
- Préservation de l'environnement et gestion de l'énergie
- Santé, sécurité et protection sociale des salariés
- Bonnes pratiques agricoles : choix des semences et plants, gestion du sol-substrats, fertilisation, irrigation, protection des cultures
- Gestion des équipements
- Récolte, traitements post-récolte, manutention et stockage

Moyens pédagogiques : exposés, exercices de découverte et d'application

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Panorama de la réglementation des fruits et légumes **au stade production**

QUALITÉ,
ORGANISATION
DU TRAVAIL



Public :

- Responsable qualité
- Producteurs
- Techniciens de production

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements
Assistance
technique :
contact.formation
@ctifl.fr

- **Se mettre en conformité** avec les obligations légales sur son exploitation agricole
- **Créer** sa propre veille réglementaire
- **Faire le lien** entre les exigences des référentiels qualité (exemple : GLOBALG.A.P., etc.) et celles de la réglementation

FORMATION
À LA DEMANDE
2 journées

OBJECTIFS DE FORMATION

Comprendre la structuration de la réglementation, être capable de construire une veille réglementaire performante et adaptée aux exigences des référentiels qualité. Connaître les textes majeurs et les obligations réglementaires liées aux bonnes pratiques agricoles et à l'environnement de l'exploitation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Mettre en place un système de veille réglementaire

- Les principaux types de textes réglementaires européens et français : règlement, directive, arrêté, etc.
- Les autorités de contrôle et le système de sanctions en cas d'infraction
- Identifier les sources d'information et construire sa veille réglementaire

Moyens pédagogiques : exposés, jeux pédagogiques

2 - Respecter les obligations réglementaires liées aux pratiques agricoles

- L'utilisation des variétés et des semences
- La réglementation sur les OGM
- L'irrigation (préservation des ressources, forage, pollution, qualité de l'eau, etc.)
- La fertilisation (nitrates, utilisation de matière organique, stockage, etc.)
- L'utilisation des produits de protection des cultures (conditions d'utilisation, formation certiphyto, stockage, déchets, etc.)
- Les ICPE

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

3 - Respecter les obligations réglementaires liées à la récolte et au post-récolte

- Les emballages
- L'utilisation d'eau en post-récolte
- La dératisation des locaux

Moyens pédagogiques : exposés, jeux de découverte

4 - Respecter les obligations réglementaires liées à l'hygiène des aliments et au personnel

- Le paquet hygiène : l'analyse des dangers, les bonnes pratiques d'hygiène et la traçabilité
- L'hygiène et la formation du personnel
- Les locaux pour le personnel (vestiaires, sanitaires, etc.)
- La santé et la sécurité au travail (document unique, secourisme, pénibilité, etc.)

Moyens pédagogiques : exposés, jeux de découverte, exercices d'application

5 - Comparer les exigences de GLOBALG.A.P. et de la réglementation

- Analyse comparative des exigences GLOBALG.A.P. et de la réglementation

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Panorama de la réglementation des fruits et légumes **aux stades expédition, gros ou import**

DÉMARCHE
QUALITÉ,
ORGANISATION
DU TRAVAIL



Public :
• Responsables qualité
• Dirigeants
d'entreprises
d'expédition, gros ou
import

Prérequis :
Pas de prérequis
exigés pour suivre
cette formation

**Animateurs
de la formation :**
Catherine GLÉMOT
Marie-Hélène
HOCHEDÉZ
Ludovic MOURET
Céline EL BOUKILI

Contact Formation :
contact.formation
@ctifl.fr



Des services
personnalisés
sont proposés
en complément
de cette formation

**Renseignements
Assistance
technique :**
contact.formation
@ctifl.fr

- **Se mettre en conformité** avec les obligations légales
- **Créer** sa propre veille réglementaire
- **Faire le lien** entre les exigences des référentiels qualité (exemple : BRC/IFS Food, etc) et celles de la réglementation

2 journées

OBJECTIFS DE FORMATION

Comprendre la structuration de la réglementation, être capable de construire une veille réglementaire performante et adaptée aux exigences des référentiels qualité. Connaître les textes majeurs et les obligations réglementaires applicables aux entreprises d'expédition ou de gros.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Mettre en place un système de veille réglementaire

- Les principaux types de textes réglementaires européens et français : règlement, directive, arrêté, etc.
- Les autorités de contrôle et le système de sanctions en cas d'infraction
- Identifier les sources d'information et construire sa veille réglementaire

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

2 - Appliquer les règles de commercialisation des fruits et légumes frais non transformés

- Les règles de commercialisation des fruits et légumes frais : normes générales, normes spécifiques, normes CEE-ONU, étiquetage et information consommateur
- Première gamme, produits grossièrement préparés et 4^{ème} gamme
- Les accords interprofessionnels
- Les conventions d'autocontrôle de la qualité
- Le contrôle poids

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

3 - Respecter les obligations réglementaires liées à l'hygiène des aliments

- Le paquet hygiène : l'analyse des dangers, les bonnes pratiques d'hygiène et la traçabilité
- Traçabilité, DLC, DDM et date de conditionnement ou d'expédition
- Exigences microbiologiques, exigences sur les allergènes
- Ingrédient, auxiliaires technologiques, OGM
- Contaminants (métaux lourds, mycotoxines, nitrates, etc.)
- Alimentarité des emballages

Moyens pédagogiques : exposés, jeux pédagogiques

4 - Respecter les obligations réglementaires liées aux locaux et infrastructures

- Conception des locaux et des équipements
- Locaux pour le personnel : vestiaires, sanitaires
- Lutte contre les nuisibles
- Amiante, fluide frigo
- Gestion de l'eau
- ICPE
- Sécurité des sites (Food defense)
- Sécurité du personnel et pénibilité

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application, jeux de découverte

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

La Food defense dans les entreprises des fruits et légumes

DÉMARCHE
QUALITÉ,
ORGANISATION
DU TRAVAIL



Public :

- Responsables qualité
- Responsables sécurités des sites
- Dirigeants d'entreprises

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur

de la formation :
Catherine GLÉMOT

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :

contact.formation
@ctifl.fr

- **Définir** des mesures de protection de la chaîne alimentaire adaptées aux entreprises de fruits et légumes
- **Analyser** les exigences des référentiels qualité (GLOBALG.A.P., IFS FOOD, BRC...) en matière de Food defense

FORMATION
À LA DEMANDE
1 journée

OBJECTIFS DE FORMATION

Comprendre le contexte réglementaire et social. Appréhender les exigences des référentiels F&L sur la Food defense. Mettre en œuvre une méthodologie adaptée.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Comprendre le contexte réglementaire et social

- Contexte social
- Définitions
- Enjeux de la Food defense
- Obligations réglementaires

Moyens pédagogiques : exposés, exercices

2 - Appréhender les exigences des référentiels fruits et légumes sur la Food defense

- Étude comparative des exigences IFS/BRC et GLOBALG.A.P.

Moyens pédagogiques : exposés, jeux de découverte

3 - Mettre en œuvre une méthodologie adaptée

- Étapes de la mise en œuvre
- Méthode d'évaluation des dangers et des mesures de maîtrise
- Outils et méthodes existantes (TACCP, VACPP, Carver)
- Étude de cas : exploitation agricole ou station de conditionnement
- Système d'autoévaluation

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application, études de cas

4 - Réaliser une veille technique sur la Food defense

Moyens pédagogiques : exposés

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Appliquer les exigences de la RSE dans les entreprises de fruits et légumes

DÉMARCHE
QUALITÉ,
ORGANISATION
DU TRAVAIL



Public :

- Dirigeants d'entreprises
- Responsables qualité
- Commerciaux

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur

de la formation :
Catherine GLÉMOT
Clément AUBERT

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services
personnalisés
sont proposés
en complément
de cette formation

Renseignements
Assistance
technique :
contact.formation
@ctifl.fr

- **Comprendre** les grands principes de la RSE
- **Répondre** aux attentes sociétales sur le développement durable
- **Initier** la mise en place d'une démarche RSE adaptée à son entreprise

1 journée

OBJECTIFS DE FORMATION

Comprendre le contexte et les enjeux et connaître les démarches qualité sur la RSE.
Appliquer aux entreprises de fruits et légumes les trois piliers du développement durable.
Comprendre et analyser les grandes étapes de la mise en place d'une démarche RSE.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaître les principes et les enjeux de la RSE

- Définitions
 - RSE
 - RSO
 - Développement durable
- Histoire de la RSE
- Contexte réglementaire

Moyens pédagogiques : exposés, jeux de découverte

2 - Comprendre et appliquer les trois piliers de la RSE aux entreprises de fruits et légumes

- Pilier environnemental
- Pilier économique
- Pilier social

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

3 - Choisir une démarche RSE adaptée à son entreprise

- Les Normes ISO 26 000, ISO 26 030
 - Principes
 - Outils d'évaluation et labels
- Autres démarches qualité RSE dans les filières agricoles

Moyens pédagogiques : exposés, jeux de découverte

4 - Construire une démarche RSE : les grandes étapes

- Ecoute des parties prenantes
- Diagnostic RSE
- Identification des enjeux prioritaires
- Plan d'action
- Valorisation : communication et label

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Les démarches environnementales en fruits et légumes : ACV, certificats d'économies d'énergie, label bas carbone, affichage environnemental...

DÉMARCHE
QUALITÉ,
ORGANISATION
DU TRAVAIL



- **Comprendre** les concepts de base des démarches environnementales en fruits et légumes et le contexte réglementaire et sociétal
- **Découvrir** les principales démarches environnementales et les leviers de financement

1 journée



Public :

- Producteurs, responsables de coopératives, conseillers, techniciens, responsables d'organisations professionnelles, bureaux d'études, responsables qualité.

Prérequis :

Pas de prérequis exigé pour cette formation.

Animateurs de la formation :

Ariane GRISEY

Contact Formation :

contact.formation@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements

Assistance technique :
contact.formation@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Analyser le contexte sociétal et réglementaire et connaître les principes des différentes démarches environnementales. Comparer les méthodes, démarches et outils afin de développer sa propre stratégie environnementale.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Comprendre le contexte sociétal et réglementaire

- Les attentes sociétales en matière de démarches environnementales
- Les obligations et les dispositifs réglementaires : loi AGECE, Loi Climat et résilience...
- Panorama des principales démarches environnementales et outils

Moyens pédagogiques : exposé, exercice de découverte

2 - Evaluer les performances environnementales d'une entreprise de F&L

- Enjeux environnementaux
- Critères et méthodes d'évaluation de la performance environnementale

Moyens pédagogiques : exposé, jeux pédagogiques

3 - Comprendre les principes de l'analyse de cycle de vie (ACV)

- Définition et enjeux de l'ACV
- ACV des productions agricoles, le programme AGRIBALYSE®
- Principes de l'ACV
- Résultats et exemples des travaux du CTIFL
- Les limites de l'ACV

Moyens pédagogiques : exposé, jeux pédagogiques

4 - Comprendre les principes du label bas carbone

- Définition et enjeux
- Méthodologie de mise en place du label bas carbone

Moyens pédagogiques : exposé, jeux pédagogiques

5 - Comprendre les principes des Certificats d'Économies d'Énergie (CEE)

- Réglementation des certificats d'économies d'énergie
- Conception des fiches serres : démarche et validation
- Identification des fiches utilisables dans le secteur des fruits et légumes

Moyens pédagogiques : exposé, jeux pédagogiques

6 - Connaître les principes de l'affichage environnemental

- Exigences réglementaires
- Méthodologie
- L'affichage environnemental : état d'avancement de la filière

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Concevoir, conduire et valoriser une expérimentation système en production légumière

MATÉRIEL VÉGÉTAL ET PRATIQUES CULTURALES



- **Comprendre** l'intérêt d'une expérimentation système et la complémentarité des différents types d'expérimentation dans une perspective de développement durable
- **Conduire et réussir** un atelier de co-conception de systèmes de culture légumiers
- **Concevoir et mettre en place** une expérimentation système
- **Analyser et valoriser** une expérimentation système

3 journées



Public :

- Dirigeants d'entreprises de production
- Techniciens de production
- Enseignants

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs de la formation :

Cathy ECKERT
Amélie LEFEVRE (INRAE)
Vianney ESTORGUES (Chambre d'Agriculture de Bretagne)

Contact Formation :

contact.formation@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Être capable de construire, de mettre en place, de conduire et de valoriser une expérimentation système pour répondre aux enjeux du développement durable (baisse de phytos, autonomie aux engrais, réduction des émissions de gaz à effet serre, des fuites de nitrates...).

Être capable d'organiser, de mettre en place (choix des membres), d'animer et de conduire un atelier de co-conception de systèmes de culture légumiers.

L'objectif final est de proposer des systèmes de culture innovants et multi-performants.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Comprendre l'intérêt d'une expérimentation système

- L'approche systémique • Différences et complémentarité d'une expérimentation système et des essais factoriels • Les différentes étapes d'une expérimentation système

Moyens pédagogiques : exposés, vidéos/photos

2 - Définir les objectifs d'une expérimentation système

- Diagnostic initial • atouts/contraintes/opportunités/menaces
- Objectifs hiérarchisés d'une expérimentation système

Moyens pédagogiques : exposés, vidéos/photos, exercices d'application

3 - Concevoir les prototypes à tester

Approfondissement des ateliers de co-conception

Conduite d'un atelier, définir un schéma décisionnel et des RDD

- Conception en groupe (mise en pratique) • Conseils pour réussir un atelier de conception • Intérêt et méthode pour construire des schémas décisionnels et des règles de décision (RDD) précises et fiables

Moyens pédagogiques : exposés, vidéos/photos, exercices d'application, jeux de rôles

4 - Construire et tester des systèmes de culture

- Construire le dispositif expérimental (nombre de sites, répétitions, système de référence, échelle temporelle de travail...) • Rédaction de schémas décisionnels et de règles de décisions (méthode, intérêts) • Élaboration des protocoles d'observations, de mesures et d'enregistrements • Expérimentation proprement dite

Moyens pédagogiques : exposés, vidéos/photos, jeux de rôles

5 - Évaluer et analyser une expérimentation système

- Évaluer la faisabilité • Évaluer les résultats (atteinte des objectifs, résultats agronomiques...) • Diagnostic agronomique (comprendre et interpréter les résultats)
- Calcul des performances (3 piliers de la durabilité)

Moyens pédagogiques : exposés, vidéos/photos, exercices d'application

6 - Valoriser une expérimentation système

- Quand, comment et à qui diffuser les résultats d'une expérimentation système ?

Moyens pédagogiques : exposés, vidéos/photos

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret (présentations), ainsi que le « guide de l'expérimentateur système » seront remis aux participants en début de formation

Stockage des fruits à pépins et maintien de la qualité

MATÉRIEL
VÉGÉTAL ET
PRATIQUES
CULTURALES



- **Connaître** la biologie des pommes et des poires pour mieux les conserver
- **Connaître** les principaux désordres en conservation
- **Maîtriser** les outils (froid, atmosphère contrôlée, etc.) permettant de garantir un produit de qualité
- **Identifier** les points clés à la récolte, puis lors du stockage

2 journées



Public :

- Responsables de stations
- Opérateurs ou techniciens de stations fruitières

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs de la formation :

Vincent MATHIEU-HURTIGER
Pascale WESTERCAMP
Claude COUREAU

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements
Assistance
technique :
contact.formation
@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Réussir l'étape de stockage en station fruitière. Maîtriser son calendrier de commercialisation et la qualité de son offre en optimisant ses opérations de conservation. Identifier les points clés liés à l'utilisation du matériel et à l'adaptation des méthodes selon les caractéristiques des lots à conserver. Connaître les techniques nouvelles ou en développement.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Comportement du fruit

- Biologie et physiologie du fruit avant récolte
- Facteurs influençant la qualité du fruit au verger
- Déterminer la date de récolte optimale, les outils pour suivre et prédire la maturité
- Biologie et physiologie du fruit après récolte

Moyens pédagogiques : exposés, diaporamas, jeux

2 - Connaître les différentes méthodes de stockage

- Froid et atmosphère contrôlée : impact sur le fruit
- Fonctionnement d'une unité de froid et d'atmosphère contrôlée
- Focus sur les dernières techniques : AC Dynamique, Extrême Low Oxygen, Élimination de l'éthylène, etc.

Moyens pédagogiques : exposés, diaporamas, jeux

3 - Maladies de conservation fongiques et physiologiques : maîtriser la qualité des lots

- Description et identification
- Identifier les lots à risques
- Méthodes de lutte : pré et post-récolte, phytosanitaires et alternatives

Moyens pédagogiques : exposés, diaporamas, étude de cas pratiques, jeux

4 - Optimiser le stockage

- Préparation de la saison : remise en route des installations, nettoyage, désinfection...
- Conduite de la conservation : organisation de la chambre froide, consignes, gestion des mélanges de variétés...
- Focus sur la déshydratation
- Point sur la sécurité

Moyens pédagogiques : exposés, diaporamas, visite d'entreprise

MODE D'ÉVALUATION

QCM, Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Conduite de la protection intégrée en cultures légumières sous serre et abri

INITIATION

MATÉRIEL VÉGÉTAL ET PRATIQUES CULTURALES



- **Savoir reconnaître** les principaux ravageurs, auxiliaires et maladies
- **Connaître** les éléments de biologie et conditions de développement
- **Savoir observer** une culture
- **Acquérir** des bases sur les stratégies de protection privilégiant les moyens de biocontrôle

2 journées



Public :

- Techniciens de production ou d'expérimentation
- Enseignants
- Cadres d'exploitation

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs de la formation :
Benjamin GARD
Amélie BARDEL

Contact Formation :
contact.formation@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Mettre en œuvre des stratégies de protection des plantes privilégiant l'utilisation des moyens de biocontrôle, par la connaissance des ravageurs, des auxiliaires et des maladies, de leur biologie et conditions de développement, et par l'observation de la culture.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaître les principes généraux de la protection intégrée en cultures légumières sous serre et abri

- Définitions, historique et contexte
- Conditions de mise en œuvre
- Bases réglementaires

Moyens pédagogiques : exposés

2 - Savoir reconnaître les principaux ravageurs, auxiliaires et maladies

- Description, éléments de biologie des principaux ravageurs et dégâts occasionnés en culture légumière sous serre et abri
- Description, éléments de biologie des auxiliaires correspondants
- Description des principales maladies (aériennes et telluriques) et des dégâts occasionnés
- Observation d'échantillons de ravageurs et d'auxiliaires commercialisés (espèce, conditionnement, etc.)

Moyens pédagogiques : exposés, photos, travaux pratiques, observations

3 - Savoir observer en condition de culture

- Description des stratégies d'observation selon les cultures (ravageurs/auxiliaires) : où et comment observer dans l'abri et sur les plantes
- Application sur des cultures expérimentales

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

4 - Acquérir les bases des stratégies de protection

- Description des différents moyens de protection : mesures prophylactiques, techniques culturales, matériel végétal résistant, produits de biocontrôle, protection chimique raisonnée, autres méthodes, etc.
- Notion de qualité des produits de biocontrôle (insectes-acariens auxiliaires, micro-organismes, etc.)
- Toxicité des produits phytopharmaceutiques sur les auxiliaires
- Éléments de base concernant les stratégies de protection

Moyens pédagogiques : exposés

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Conduite de la protection intégrée en cultures légumières sous serre et abri

PERFECTIONNEMENT

MATÉRIEL VÉGÉTAL ET PRATIQUES CULTURALES



- **Connaître** la biologie des principaux ravageurs et maladies
- **Savoir observer et apprécier** l'état sanitaire d'une culture
- **Approfondir** les stratégies de protection et les moyens de biocontrôle
- **Connaître** les éléments à prendre en compte pour une décision optimale

2 journées

OBJECTIFS DE FORMATION

Mettre en œuvre des stratégies de protection des plantes privilégiant l'utilisation des moyens de biocontrôle dans le cadre global. Approfondir la connaissance des méthodes alternatives aux produits phytosanitaires et les techniques d'observation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaître les principes généraux de la protection intégrée en cultures légumières sous serre et abri

- Définitions, historique et contexte
- Conditions de mise en œuvre
- Bases réglementaires

Moyens pédagogiques : exposés

2 - Rappeler les éléments de biologie des principaux ravageurs et maladies ainsi que les principaux auxiliaires de lutte biologique

- Données de biologie des principaux ravageurs et dégâts occasionnés en cultures sous serre et abri
- Rappel des principales maladies aériennes et telluriques

Moyens pédagogiques : exposés, photos, observations sous loupe binoculaire

3 - Savoir observer une culture et apprécier son état sanitaire

- Où et comment observer dans un abri et sur les plantes selon les cultures concernées
- Savoir apprécier l'état sanitaire d'une culture : notion de nuisibilité et seuil d'intervention

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

4 - Approfondir les stratégies de protection dans le cadre d'une approche globale

- Rappel des différentes stratégies de protection : mesures prophylactiques, techniques culturales, matériel végétal résistant, produits de biocontrôle, protection chimique raisonnée, autres méthodes, etc.
- Approfondissement des stratégies d'utilisation des produits de biocontrôle (dont les auxiliaires)
- Notion de qualité des produits de biocontrôle (insectes-acariens auxiliaires, micro-organismes, etc.) et effets secondaires des produits phytopharmaceutiques
- Éléments à prendre en compte pour une décision optimale
- Étude d'exemples de stratégies sur quelques cultures (cas concrets)

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation



Public :

- Techniciens de production ou d'expérimentation
- Enseignants
- Cadres d'exploitation

Prérequis :

Participation au stage initiation ou connaissances préalables des éléments de base sur la mise en œuvre de la protection intégrée (dont les principaux ravageurs auxiliaires)

Animateurs de la formation :

Benjamin GARD
Amélie BARDEL

Contact Formation :

contact.formation@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements

Assistance technique :

contact.formation@ctifl.fr

Agroécologie en culture maraîchère : techniques à mettre en place et impacts sur les produits

MATÉRIEL
VÉGÉTAL ET
PRATIQUES
CULTURALES



- **Connaître** les principes fondamentaux de la production en agroécologie
- **Identifier** les leviers agro-écologiques, leurs fonctions agronomiques et leurs fonctions écologiques
- **Comprendre** les effets des techniques agroécologiques sur les qualités organoleptiques et nutritionnelles des produits

1 journée



Public :

- Chef de produit, sourceur au stade de gros et distribution
- Manager de magasin ou de rayon fruits et légumes
- Producteur

Prérequis :

Connaissances basiques en agronomie des Fruits et Légumes

Animateurs de la formation :

Charlotte BERTHELOT
Sebastien PICAULT
Arnaud MAGNON

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :

contact.formation
@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Connaître les principes de production maraîchère en agroécologie. Intégrer la notion de système de production dans sa globalité. Identifier les différentes fonctions agronomiques et les leviers à actionner en agroécologie.

Connaître les différentes techniques en expérimentation au CTIFL pour les intégrer à ses pratiques culturales ou développer des partenariats techniques avec ses producteurs fournisseurs.

Comprendre les effets de ces nouvelles pratiques sur les qualités organoleptiques des produits pour les valoriser auprès des consommateurs.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Comprendre les principes de l'agroécologie

- Les Systèmes de production agroécologique
- Les fonctions agronomiques

Moyens pédagogiques : jeu de découverte, exposé

2 - Identifier les fonctions Agronomiques et les leviers associés

- Protection des cultures
 - Plantes de service
 - Produits de biocontrôle
- Structure et biodiversité du sol
 - Engrais vert, biotisation du sol et apport de matière organique
 - Réduction du travail du sol courges/laitue (cultures maraîchères)
 - Les bio indicateurs du sol
- Nutrition de la plante

Moyens pédagogiques : jeux pédagogiques, exposé, échanges

3 - Connaître les différentes techniques en expérimentation au CTIFL pour les intégrer à ses pratiques culturales

- Point sur les expérimentations passées et en cours
- Résultats et Perspectives :
 - Cultures associées (poireau et carotte)
 - Biodiversité fonctionnelle (aubergine, concombre et laitue)
 - Préparations Naturelles Peu Préoccupantes
 - Travail du sol
 - Engrais verts et couverts multi espèces

Moyens pédagogiques : visite du site expérimental, exposé, échange

4 - Comprendre les effets de ces nouvelles pratiques sur les qualités organoleptiques

- Impact sur les qualités nutritionnelles
- Les effets des systèmes de production agroécologiques sur la qualité visuelle

Moyens pédagogiques : exercice d'application, travail sur produit

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Cultures légumières hors-sol : maîtrise de l'irrigation fertilisante

MATÉRIEL
VÉGÉTAL ET
PRATIQUES
CULTURALES



- **Connaître** les bases de l'irrigation fertilisante en cultures légumières hors-sol pour mieux maîtriser sa conduite
- **Savoir calculer** la solution nutritive
- **Connaître** les développements récents
- **Réussir** une production de qualité et limiter l'impact sur l'environnement

* Formation jumelée avec la formation «Énergies et gestion du climat en abris chauffés»

1 journée



Public :

- Producteurs
- Techniciens de production ou d'expérimentation
- Enseignants

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs de la formation :

Raphaël TISIOT
Laurent ROSSO
Serge LE QUILLEC
Landry ROSSDEUTSCH

Contact Formation :
contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation
@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Réussir une production de qualité en culture hors-sol. Raisonner l'irrigation fertilisante au quotidien en réduisant les impacts environnementaux des pratiques agricoles. Intégrer, dans sa réflexion, les développements récents en matière de pilotage de l'irrigation fertilisante.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Comprendre la physiologie et les mécanismes importants du fonctionnement de la plante

- La photosynthèse (intensité lumineuse, température, humidité, CO₂) • L'eau dans la plante (absorption, transpiration) • La nutrition (absorption des éléments minéraux)

Moyens pédagogiques : exposés

2 - Connaître les fondamentaux de la gestion de l'irrigation

- Principe de l'irrigation • Conduite de l'irrigation • Contrôle et entretien du réseau

Moyens pédagogiques : exposés

3 - Connaître les fondamentaux de la gestion de la fertilisation

- L'oxygène • La conductivité électrique • Le pH • Les éléments minéraux • Les engrais • La fertilisation • La qualité minérale de l'eau d'irrigation

Moyens pédagogiques : exposés

4 - Calculer la solution nutritive

- Le calcul de la solution nutritive • La préparation de la solution nutritive • L'interprétation des résultats d'analyse

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

5 - Recycler la solution nutritive

- Réglementation en vigueur • Principe du recyclage de la solution nutritive • Les contraintes techniques liées à la qualité minérale de l'eau brute • Les solutions aux contraintes techniques • L'adaptation de l'irrigation fertilisante

Moyens pédagogiques : exposés

6 - Conduire l'irrigation fertilisante et le climat pour maîtriser la qualité de la production

- La notion d'équilibre végétatif/génératif de la plante • Comment intervenir sur l'équilibre végétatif/génératif • Les notations à réaliser sur les plantes et leur interprétation

Moyens pédagogiques : exposés

7 - Visites des installations sur les centres d'expérimentations

- Expliquer sur le terrain les différents équipements mis en œuvre pour gérer l'irrigation fertilisante

Moyens pédagogiques : visites

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Cultures légumières hors-sol : calcul des solutions nutritives

MATÉRIEL
VÉGÉTAL ET
PRATIQUES
CULTURALES



- **Connaître** les bases de la fertilisation en cultures légumières hors-sol pour mieux maîtriser sa conduite
- **Savoir calculer** la solution nutritive
- **Réussir** une production de qualité et limiter l'impact sur l'environnement

½ journée



Public :

- Producteurs
- Techniciens de production ou d'expérimentation
- Enseignants

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs de la formation :
Raphaël TISIOT
Laurent ROSSO

Contact Formation :
contact.formation
@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Calculer et mettre en œuvre des solutions nutritives. Raisonner la fertilisation au quotidien en réduisant les impacts environnementaux des pratiques agricoles.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaître les fondamentaux de la gestion de la fertilisation

- Les éléments minéraux
- Les engrais
- La conductivité électrique
- Le pH
- La fertilisation
- La qualité minérale de l'eau d'irrigation

Moyens pédagogiques : exposé

2 - Calculer la solution nutritive

- Le calcul de la solution nutritive
- La préparation de la solution nutritive
- L'interprétation des résultats d'analyse

Moyens pédagogiques : exposé et exercice d'application

3 - Recycler la solution nutritive

- Les contraintes techniques liées à la qualité minérale de l'eau brute
- Les solutions aux contraintes techniques
- L'adaptation de l'irrigation fertilisante

Moyens pédagogiques : exposé

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation
@ctifl.fr

Énergies et gestion du climat en abris chauffés

MATÉRIEL VÉGÉTAL ET PRATIQUES CULTURALES



Public :

- Producteurs
- Techniciens de production ou d'expérimentation
- Enseignants

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs de la formation :

Ariane GRISEY
Serge LE QUILLEC
Landry ROSSDEUTSCH

Contact Formation :

contact.formation@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :

contact.formation@ctifl.fr

- **Rappeler** les bases de la gestion du climat en abris chauffés, en prenant en compte l'optimisation de l'énergie
- **Connaître** l'influence du climat de l'abri sur le développement des plantes et la qualité des produits
- **Faire** un état des lieux des techniques disponibles pour économiser l'énergie

* NB : Formation jumelée avec la formation «Cultures légumières hors-sol : maîtrise de l'irrigation fertilisante»

1 journée

OBJECTIFS DE FORMATION

Être capable de maîtriser l'équilibre de la plante, la qualité de la production, dans l'optique d'optimiser la consommation d'énergie.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaître les principes généraux de la conduite climatique sous abris

- Les relations climat-plante (photosynthèse, intensité lumineuse, température, hygrométrie, CO₂)
- La gestion du climat
- La gestion de l'énergie

Moyens pédagogiques : exposés, diaporamas

2 - Optimiser l'énergie en serre

- Voie organisationnelle
- Voie matérielle :
 - Au niveau de la chaufferie (brûleur, rendement, condenseur et stockage)
 - Au niveau de la serre (structure, écran thermique et conduite climatique)
 - Maîtriser les points clés de la gestion avec écran et intégration des températures
- Les énergies alternatives

Moyens pédagogiques : exposés, diaporamas

3 - Connaître les notions de thermiques

- Les unités
- La relation chaleur - température
- Bilan thermique simplifié de la serre

Moyens pédagogiques : exposés, diaporamas, exercices d'application

4 - La serre sous éclairage

Moyens pédagogiques : exposés, diaporamas

5 - Connaître les résultats des expérimentations sous serre récents dans la gestion du climat

- Température de la plante et zones d'activité
- Suivi de l'activité transpiratoire de la plante
- Dernières innovations en serre
- Expérimentations avec système de ventilation active (AVS) et serre semi-fermée

Moyens pédagogiques : exposés, diaporamas

6 - Possibilités d'aide par le dispositif des certificats d'économies d'énergie abordées

Moyens pédagogiques : exposés, diaporamas

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Produire des fraises en culture sur substrat

MATÉRIEL VÉGÉTAL ET PRATIQUES CULTURALES



Public :

- Techniciens et producteurs créant un atelier de culture sur substrat

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs de la formation :

Justine GARNODIER
Ariane GRISEY
Benjamin GARD

Contact Formation :

contact.formation@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :

contact.formation@ctifl.fr

- **Appréhender** les systèmes de culture de fraise sur substrat
- **Comprendre** la fertilisation de la culture sur substrat et connaître la réglementation sur l'eau
- **Échanger** avec des producteurs de fraises hors-sol sur les aspects techniques et économiques
- **Connaître** les méthodes de protection phytosanitaire

3 journées

OBJECTIFS DE FORMATION

Connaître, savoir mettre en place et appliquer les techniques de culture hors-sol de fraisier.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Savoir exploiter les possibilités de la culture sur substrat

- Les raisons de l'évolution de la production sur substrat en France
- Les bases de la physiologie du fraisier :
 - Initiation florale
 - Besoins en froid
- Les créneaux de production

Moyens pédagogiques : exposés

2 - Comprendre les techniques culturales

- Types de plants
- Variétés
- Solutions fertilisantes :
 - Théorie et exercices pratiques
 - Recyclage
 - Réglementation
- Choix du substrat
- Pollinisation
- Conduite climatique

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application, visites de producteurs et d'essais en cours

3 - Connaître les principaux équipements

- Abris
- Support de culture
- Équipement de ferti-irrigation
- Matériel de chauffage
- Matériel d'éclairage (créneaux production précoce)

Moyens pédagogiques : exposés, visites de producteurs et d'essais en cours

4 - Concevoir sa protection phytosanitaire

- Maladies et ravageurs
- Matériels de traitement
- Protection intégrée

Moyens pédagogiques : exposés, visites de producteurs et d'essais en cours

5 - Rencontrer des producteurs de fraises sur substrat

- Exemples de créneaux de production
- Approches diverses de production

Moyens pédagogiques : visites de producteurs

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Autocontrôle des organismes nuisibles sur **plants fruitiers**

MATÉRIEL
VÉGÉTAL ET
PRATIQUES
CULTURALES



Public :

• Responsables ou techniciens phytosanitaires, techniques, de production et/ou responsables qualité d'entreprises de matériel de multiplication et/ou de plants fruitiers.

Prérequis :

Pas de prérequis exigé pour cette formation. Pas de formation spécifique demandée mais connaissances techniques liées aux fonctions souhaitables.

Animateurs de la formation :

Silvia TEN HAVE LOPEZ
Marie-Lisa BRACHET
Yoann BRANS
Caroline CORRE

Contact Formation :

contact.formation
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements Assistance technique :
contact.formation
@ctifl.fr

- **S'assurer** que les plants fruitiers sont conformes à la nouvelle réglementation phytosanitaire selon le Règlement 2016/2031/UE.
- **Mettre en place** un autocontrôle des organismes nuisibles sur plants fruitiers permettant d'apposer le Passeport Phytosanitaire avant commercialisation
- **Reconnaître** les principaux types d'organismes nuisibles
- **Elaborer** un Plan de Gestion des Risques Phytosanitaires

2 journées
+ 2 demi-journées

OBJECTIFS DE FORMATION

Permettre aux pépiniéristes de matériel de multiplication et/ou de plants fruitiers de répondre à la nouvelle réglementation phytosanitaire selon le Règlement 2016/2031/UE sur les mesures de protection contre les organismes nuisibles aux végétaux.

Ce règlement impose entre autres aux opérateurs professionnels de mettre en place des autocontrôles permettant d'apposer le Passeport Phytosanitaire avant commercialisation. Il faut donc savoir reconnaître les organismes nuisibles.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Comprendre les enjeux réglementaires et sanitaires des autocontrôles

- Les principes du Règlement 2016/2031/UE sur les mesures de protection contre les organismes nuisibles aux végétaux
- L'importance de l'autocontrôle pour un pépiniériste : notions d'épidémiologie
- Responsabilité des opérateurs professionnels
- Grille de contrôle de l'ADPP

Moyens pédagogiques : exposé, jeu de découverte

2 - Reconnaître les principaux types d'organismes nuisibles

- Les différentes listes d'organismes nuisibles et leurs exigences définies par la réglementation
- Méthodologie de diagnostic et outils d'aide
- Critères de reconnaissance visuelle
- Détermination des analyses à réaliser en fonction des types d'organismes suspectées

Moyens pédagogiques : exposé, reconnaissance visuelle (photos), exercice d'application

3 - Mettre en place et/ ou améliorer un plan d'autocontrôle sanitaire des plants fruitiers

- Priorisation de l'observation des organismes nuisibles
- Echantillonnage
- Choix du laboratoire

Moyens pédagogiques : exposé, exercice d'application

4 - Elaborer un Plan de gestion des risques phytosanitaires (PGRP)

- Les grands principes de PGRP
- Méthodologie générale

Moyens pédagogiques : exposé, exercice d'application

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Animer des ateliers autour des fruits et légumes frais

DÉCOUVERTE
ET ÉQUILIBRE
ALIMENTAIRE :
COMMUNIQUER
ET ANIMER



Public :

- Dirigeants d'entreprises de production, d'expédition, gros, distribution ou restauration collective
- Managers ou employés de rayon
- animateurs ou enseignants

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Contact Formation :

Hélène Kirsanoff
Tél. : 01 49 49 15 15
E-mail : h.kirsanoff@interfel.com

- **Proposer** des ateliers de dégustation ou des ateliers culinaires auprès de différents publics
- **Informer** les consommateurs sur les fruits et légumes frais
- **Améliorer** l'image des fruits et légumes frais auprès du public

FORMATION
À LA DEMANDE
1 ou 2 journées

OBJECTIFS DE FORMATION

Être capable de concevoir, formaliser et conduire des ateliers de dégustation et culinaires autour des fruits et légumes frais, auprès de différents publics dont les enfants.
Acquérir des connaissances théoriques sur l'alimentation et maîtriser les informations clés sur les fruits et légumes pour les transmettre aux consommateurs, à la clientèle.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Maîtriser les bases de l'alimentation

- Besoins nutritionnels et équilibre alimentaire
- Initiation au goût
- Les messages clés à porter autour de l'alimentation et des fruits et légumes frais

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

2 - Conduire un atelier de dégustation de fruits et légumes frais

- Préparation de l'atelier en amont
- Adaptation de l'atelier au public
- Les clés d'un atelier réussi

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application, démonstration

3 - Conduire un atelier culinaire autour des fruits et légumes frais

- Préparation et organisation de l'atelier en amont
- Réalisation de l'atelier pas-à-pas

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application, jeux pédagogiques, mise en situation

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Découverte du goût : comment surprendre son public ?

DÉCOUVERTE
ET ÉQUILIBRE
ALIMENTAIRE :
COMMUNIQUER
ET ANIMER



Public :

- Dirigeants d'entreprises de production, d'expédition, gros, distribution ou restauration collective
- Managers ou employés de rayon
- Animateurs ou enseignants

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Contact Formation :

Hélène Kirsanoff
Tél. : 01 49 49 15 15
E-mail : h.kirsanoff@interfel.com

- **Proposer** des animations et ateliers sur les fruits et légumes frais auprès de différents publics
- **Conseiller et informer** sur l'alimentation et sur la consommation de fruits et légumes
- **Favoriser** la consommation de fruits et légumes frais

FORMATION
À LA DEMANDE
1 journée

OBJECTIFS DE FORMATION

Être capable de concevoir, formaliser et conduire des animations, des dégustations et ateliers découverte autour des fruits et légumes frais auprès de différents publics, dont les enfants. Maîtriser les informations clés et messages courts à transmettre sur les fruits et légumes afin de favoriser leur consommation. Transformer ses connaissances en conseils pédagogiques pertinents.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Maîtriser les bases de l'alimentation

- Besoins nutritionnels et équilibre alimentaire
- Découverte alimentaire : découverte du goût, néophobie alimentaire, diversification

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

2 - Sensibiliser les enfants

- Comment faire aimer les fruits et légumes ?
- Les messages clés à porter autour de l'alimentation et des fruits et légumes frais

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

3 - Conduire un atelier découverte ou une animation autour des fruits et légumes

- Préparation de l'atelier ou de l'animation en amont
- Adaptation au public
- Les clés d'une animation réussie

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application, jeux pédagogiques, mise en situation, démonstrations

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Les clés de l'équilibre alimentaire : un atout pour les fruits et légumes frais

DÉCOUVERTE
ET ÉQUILIBRE
ALIMENTAIRE :
COMMUNIQUER
ET ANIMER



Public :

- Dirigeants d'entreprises de production, d'expédition, gros, distribution ou restauration collective
- Managers ou employés de rayon
- animateurs ou enseignants

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Contact Formation :

Hélène Kirsanoff
Tél. : 01 49 49 15 15
E-mail : h.kirsanoff@interfel.com

- **Conseiller** sur l'alimentation et sur les bénéfices liés à la consommation de fruits et légumes
- **Communiquer** une information pertinente sur l'équilibre alimentaire
- **Favoriser** la consommation de fruits et légumes

FORMATION
À LA DEMANDE
1 journée

OBJECTIFS DE FORMATION

Acquérir des connaissances théoriques sur l'alimentation et sur l'équilibre alimentaire.
Maîtriser les informations clés et messages courts à transmettre sur les fruits et légumes afin de favoriser leur consommation.

Transformer ses connaissances en arguments efficaces.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaître et savoir appliquer les fondamentaux en matière d'alimentation équilibrée

- Découverte de la pyramide alimentaire, des groupes d'aliments et des nutriments
- Les fondamentaux des repas (répartition, composition, cadre, focus sur le goûter, phénomène de grignotage)

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

2 - Identifier les recommandations actuelles en matière de nutrition

- S'approprier et comprendre les repères d'une alimentation équilibrée
- Décrypter et lire un étiquetage alimentaire
- Nouvelles démarches

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

3 - Acquérir les clés pour transmettre les bons messages nutritionnels et favoriser l'élaboration de repas équilibrés

- Mettre en avant les bénéfices des fruits et légumes
- Savoir communiquer avec bienveillance en tenant compte des habitudes de consommation de ses publics
- Accompagner autour de la découverte du goût (trucs et astuces, recettes express, etc.)

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application, jeux pédagogiques, mise en situation

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

Cultiver l'envie de fruits et légumes frais **au quotidien**

DÉCOUVERTE
ET ÉQUILIBRE
ALIMENTAIRE :
COMMUNIQUER
ET ANIMER



Public :

- Dirigeants d'entreprises de production, d'expédition, gros, distribution ou restauration collective
- Managers ou employés de rayon
- Animateurs ou enseignants

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Contact Formation :

Hélène Kirsanoff
Tél. : 01 49 49 15 15
E-mail : h.kirsanoff@interfel.com

- **Donner** des clés et des repères pour mieux choisir, mieux consommer, mieux conserver les fruits et légumes
- **Savoir susciter** l'envie de consommer des fruits et légumes
- **Conseiller et informer** sur une consommation quotidienne de fruits et légumes

FORMATION
À LA DEMANDE
1 journée

OBJECTIFS DE FORMATION

Maîtriser les clés pour accompagner son public à mieux choisir, mieux consommer, mieux conserver et mieux préparer les fruits et légumes frais.

Maîtriser les informations clés et messages courts à transmettre sur les fruits et légumes afin de favoriser leur consommation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Favoriser la consommation de fruits et légumes

- Maîtriser les bases de l'équilibre alimentaire et les besoins nutritionnels
- Savoir communiquer sur les atouts des fruits et légumes frais
- Donner envie de consommer des fruits et légumes frais

Moyens pédagogiques : exposés

2 - Accompagner la préparation des fruits et légumes frais

- Transmettre des conseils sur le choix et la conservation des fruits et légumes frais
- Transmettre des astuces de préparation, de présentation des fruits et légumes frais
- Construire et proposer des recettes simples, du quotidien, à partir des produits disponibles
- Diversifier son offre
- Transmettre des astuces pour limiter le gaspillage alimentaire

Moyens pédagogiques : exposés

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation



Bulletin d'inscription

A retourner au plus tard
2 semaines avant
la formation

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

contact.formation@ctifl.fr
ou Christelle Chevreuil
CTIFL - 97 Bd Pereire - 75017 Paris

ANNULATIONS & REPORTS

En cas de dédit par l'entreprise à moins de 10 jours ouvrables avant le début de l'action de formation, ou abandon en cours de formation par un ou plusieurs stagiaires, l'organisme retiendra sur le coût total, les sommes qu'il aura réellement dépensées ou engagées pour la réalisation de ladite action, conformément aux dispositions de l'article 920-9 du code du travail.

Si le nombre de stagiaires est insuffisant pour garantir l'efficacité pédagogique de la formation, le CTIFL se réserve la possibilité de reporter ou annuler la session, au plus tard 3 semaines avant la date prévue.

RÈGLEMENT

Montant en euros :

- Par chèque à l'ordre du CTIFL
 Par virement bancaire

IBAN : FR08 2004 1000 0109 9935 6M02 012

BIC : PSSTFRPPPAR

Date :/...../.....

Signature :

Cachet de la société :

TITRE DE LA FORMATION :

Dates : Lieu :

ENTREPRISE OU ORGANISME :

Raison sociale :

Adresse :

CP : Ville :

Tél. :

Email : N° de SIRET :

N° de TVA : Code APE/NAF :

PARTICIPANT(S) :

Nom et Prénom :

Fonction : Email :

Nom et Prénom :

Fonction : Email :

ADRESSE DE CONVOCATION SI DIFFÉRENTE :

RESPONSABLE DE LA FORMATION (ou de l'INSCRIPTION) :

Nom et Prénom :

Email :

FACTURATION :

Si prise en charge de la formation par un OPCO, la facture est à adresser à :

Nom de l'OPCO :

Adresse :

CP : Ville :

Email : N° de dossier :

Si non, envoi de la facture à l'entreprise.



Bulletin d'inscription

A retourner au plus tard
2 semaines avant
la formation

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

contact.formation@ctifl.fr
ou Christelle Chevreuil
CTIFL - 97 Bd Pereire - 75017 Paris

ANNULATIONS & REPORTS

En cas de dédit par l'entreprise à moins de 10 jours ouvrables avant le début de l'action de formation, ou abandon en cours de formation par un ou plusieurs stagiaires, l'organisme retiendra sur le coût total, les sommes qu'il aura réellement dépensées ou engagées pour la réalisation de ladite action, conformément aux dispositions de l'article 920-9 du code du travail.

Si le nombre de stagiaires est insuffisant pour garantir l'efficacité pédagogique de la formation, le CTIFL se réserve la possibilité de reporter ou annuler la session, au plus tard 3 semaines avant la date prévue.

RÈGLEMENT

Montant en euros :

- Par chèque à l'ordre du CTIFL
 Par virement bancaire

IBAN : FR08 2004 1000 0109 9935 6M02 012

BIC : PSSTFRPPPAR

Date :/...../.....

Signature :

Cachet de la société :

TITRE DE LA FORMATION :

Dates : Lieu :

ENTREPRISE OU ORGANISME :

Raison sociale :

Adresse :

CP : Ville :

Tél. :

Email : N° de SIRET :

N° de TVA : Code APE/NAF :

PARTICIPANT(S) :

Nom et Prénom :

Fonction : Email :

Nom et Prénom :

Fonction : Email :

ADRESSE DE CONVOCATION SI DIFFÉRENTE :

RESPONSABLE DE LA FORMATION (ou de l'INSCRIPTION) :

Nom et Prénom :

Email :

FACTURATION :

Si prise en charge de la formation par un OPCO, la facture est à adresser à :

Nom de l'OPCO :

Adresse :

CP : Ville :

Email : N° de dossier :

Si non, envoi de la facture à l'entreprise.



Organisations professionnelles du CTIFL

NOM	ADRESSE	TÉLÉPHONE	SITE
ANEEFEL Association Nationale des Expéditeurs et Exportateurs de Fruits et Légumes	97 boulevard Pereire 75017 PARIS	01 45 23 91 90	www.aneefel.com
CONFEDERATION PAYSANNE Syndicat Agricole	104 rue Robespierre 93170 BAGNOLET	01 43 62 04 04	www.confederationpaysanne.fr
COORDINATION RURALE Syndicat Agricole	1 impasse Marc Chagall BP 50590 32022 AUCH CEDEX 9	05 62 60 14 96	www.coordinationrurale.fr
CSIF Chambre Syndicale des Importateurs Français de fruits et légumes frais	3 avenue du Viaduc Bâtiment B3 - Fruileg CP 60767 94594 RUNGIS CEDEX	01 45 60 72 80	www.csif.eu
FCA Fédération du Commerce Coopératif et Associé	77 rue de Lourmel 75015 PARIS	01 44 37 02 00	www.commerce-associe.fr
FCD Fédération des Entreprises du Commerce et de la Distribution	12 rue Euler 75008 PARIS	01 44 43 99 00	www.fcd.asso.fr
FELCOOP Fédération Française de la Coopération Fruitière, Légumière et Horticole	43 rue Sedaine 75011 PARIS	01 43 26 09 89	www.felcoop.com
FNPF Fédération Nationale des Producteurs de Fruits	11 rue de la Baume 75008 PARIS	01 53 83 48 75	www.fnpfruits.com
GEFEL Association de Gouvernance Economique des Fruits et Légumes	7 rue Biscornet 75012 PARIS	01 53 10 27 81	
LES PRODUCTEURS DE LEGUMES DE France	11 rue de la Baume 75008 PARIS	01 53 83 48 08	www.legumesdefrance.fr
RESTAU'CO Réseau interprofessionnel de la restauration collective	97 boulevard Pereire 75017 PARIS	09 70 44 91 39 01 56 30 91 06	www.restauco.fr
SAVEURS COMMERCE	97 boulevard Pereire 75017 PARIS	01 55 43 31 90	www.saveurs-commerce.fr
SNIFL Syndicat National des Importateurs/Exportateurs des Fruits et Légumes	Centre administratif BP 75451 66030 PERPIGNAN CEDEX	04 68 54 66 40	www.public-saintcharlesinternational.com
SNRC Syndicat National de la restauration collective	15-17 avenue de Ségur 75007 PARIS	01 56 62 16 16	www.snrc.fr
UNCGFL Union Nationale du Commerce de Gros en Fruits et Légumes	3 avenue du Viaduc Bâtiment B3 - MIN - Fruileg CP 40765 94594 RUNGIS CEDEX	01 45 60 72 72	www.uncgfl.fr



Index des Formations

CONNAISSANCE PRODUITS

Connaître les fruits et légumes : maîtrise du produit et de la qualité	14
Connaître les fruits et légumes au fil des saisons	15
Reconnaître les fruits et légumes : Hôtesse de caisse.....	16
Les plantes aromatiques sur le point de vente	17
Proposer de la fraîche découpe : cadre réglementaire.....	18
Proposer de la fraîche découpe : la mise en œuvre.....	19
Connaissance de la filière fruits et légumes	20
Les épices sur le point de vente.....	21
Identification de la fraîcheur des fruits et légumes : servir les clients du Drive	22

TECHNIQUES COMMERCIALES

Télévente et efficacité commerciale.....	23
Réussir sur le marché de la restauration hors domicile.....	24
La vente des fruits et légumes par téléphone à l'expédition.....	25
Mieux connaître les points de vente pour mieux vendre au stade détail.....	26

MERCHANDISING POINT DE VENTE

Diagnostic et amélioration du point de vente fruits et légumes	27
Construction de l'assortiment : positionner l'offre sur son point de vente.....	28
Fruits et légumes biologiques sur le point de vente : construction et mise en avant de l'offre.....	29
Maintenir la fraîcheur des fruits et légumes dans les points de vente.....	30
Marquage au stade de détail : contraintes réglementaires ou opportunités commerciales.....	31
Le merchandising : un levier pour votre chiffre d'affaires.....	32
La théâtralisation sur le rayon : séduire la clientèle.....	33
Proposer des jus de fruits et smoothies préparés sur le point de vente.....	34
La confection de corbeilles de fruits et légumes.....	35
Maîtriser sa démarque.....	36
Le conseil client : un atout pour développer ses ventes.....	37

DÉMARCHES QUALITÉ, ORGANISATION DU TRAVAIL

La préparation de commandes en fruits et légumes : enjeux et méthodes	38
La réception et l'agrèage des fruits et légumes.....	39
L'agrèage pratique des produits par saison.....	40
Hygiène et sécurité des aliments : l'HACCP dans les entreprises de fruits et légumes	41
L'hygiène et la sécurité des F&L : les fondamentaux aux stades de gros et détail.....	42
BRC food safety (version 8) : s'adapter aux nouvelles exigences commerciales	43
IFS FOOD et BROKER : s'adapter aux nouvelles exigences commerciales	44
Techniques de l'audit interne : validez vos démarches qualité.....	45
Logistique et organisation du travail en station.....	46
L'agrèage et le contrôle qualité en station.....	47
La convention d'auto-contrôle de la qualité : réglementation et mise en œuvre.....	48
GlobalG.A.P. : maîtriser les exigences sur les bonnes pratiques agricoles.....	49
Panorama de la réglementation des fruits et légumes au stade production.....	50
Panorama de la réglementation des fruits et légumes aux stades expédition, gros ou import	51
La Food Defense dans les entreprises de fruits et légumes	52
Appliquer les exigences de la RSE dans les entreprises de fruits et légumes.....	53
Les démarches environnementales en fruits et légumes : ACV, certificats d'économies d'énergie, label bas carbone, affichage environnemental.....	54

MATÉRIEL VÉGÉTAL ET PRATIQUES CULTURALES

Concevoir, conduire et valoriser une expérimentation système en production légumière.....	55
Stockage des fruits à pépins et maintien de la qualité.....	56
Conduite de la protection intégrée en cultures légumières sous serre et abri : initiation	57
Conduite de la protection intégrée en cultures légumières sous serre et abri : perfectionnement	58
Agroécologie en culture maraîchère : techniques à mettre en place et impacts sur les produits	59
Cultures légumières hors sol : maîtrise de l'irrigation fertilisante.....	60
Cultures légumières hors sol : calcul des solutions nutritives.....	61
Energies et gestion du climat en abris chauffés	62
Produire des fraises en culture sur substrat.....	63
Autocontrôle des organismes nuisibles sur plants fruitiers	64

DÉCOUVERTE ET EQUILIBRE ALIMENTAIRE : COMMUNIQUER ET ANIMER

Animer des ateliers autour des fruits et légumes frais	65
Découverte du goût : comment surprendre son public ?.....	66
Les clés de l'équilibre alimentaire : un atout pour les fruits et légumes frais	67
Cultiver l'envie de fruits et légumes frais au quotidien.....	68

Conception et réalisation

Catherine GLEMOT, Christelle CHEVREUIL
avec la contribution
des équipes CTIFL et d'Interfel

Création graphique

Agence LINÉAL

Exécution maquette

Agence SAMARCANDE

Achévé d'imprimer

en mars 2022 sur les presses
de l'imprimerie ALINEA PRINT

Tirage : 6 700 exemplaires



Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes

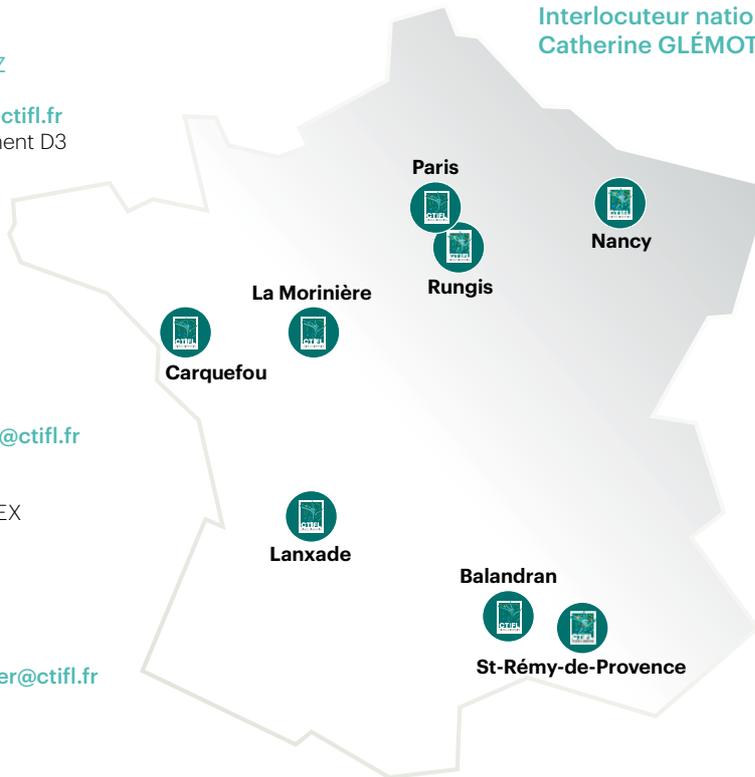
www.ctifl.fr

Pour vos projets de formation et d'assistance technique, contactez votre interlocuteur régional :

Benoît DUFRESNE
Marie-Hélène HOCHEDÉZ
Alain ROGER
Contact : corinne.guss@ctifl.fr
1 rue de Perpignan - Bâtiment D3
Case Postale 30420
94632 RUNGIS CEDEX
Tél. : 01 56 70 11 30

Catherine GLÉMOT
Sullivan LUC
Arnaud MAGNON
François HERVY
Amadou WOURY DIALLO
Contact : corinne.chatry@ctifl.fr
Z.I. Belle Etoile Antarès
35 allée des Sapins
44483 CARQUEFOU CEDEX
Tél. : 02 40 50 82 64

Didier BÉNAC
Ludovic MOURET
Contact : christine.reynier@ctifl.fr
28 route des Nébouts
24130 PRIGONRIEUX
Tél. : 05 53 61 58 93



Interlocuteur national :
Catherine GLÉMOT

Jérôme TISSERAND
Maximilien MONTALBANO
Contact : christina.da-silva@ctifl.fr
20 rue Aristide Briand
54500 VANDŒUVRE-LÈS-NANCY
Tél. : 03 83 56 79 78

Céline EL BOUKILI
Clément AUBERT
Stéphane TAPIA
Alexia DESSEMOND
Contact : emmanuelle.alric@ctifl.fr
Route de Mollégès
13210 SAINT-RÉMY-DE-PROVENCE
Tél. : 04 90 92 76 10



Contact formations délivrées par Interfel
Delphine GELARD
Contact : d.gelard@interfel.com
Tél. : 01 49 49 15 00

CTIFL SIÈGE - 97, boulevard Pereire - 75017 PARIS - Tél. 01 87 76 04 00

Directeur Valorisation Transfert : Philippe HUSSON

Adjointe Formation et Assistance Technique : Catherine GLÉMOT

CENTRE CTIFL DE BALANDRAN

751 chemin de Balandran
30127 BELLEGARDE
Tél. : 04 66 01 10 54
Directrice de centre :
Sarah MOYSE
Responsable régional Formation :
Céline EL BOUKILI

CENTRE CTIFL DE LANXADE

28 route des Nébouts
24130 PRIGONRIEUX
Tél. : 05 53 58 00 05
Directrice de centre :
Karima GIRESE
Responsable régional Formation :
Didier BÉNAC

CENTRE CTIFL DE CARQUEFOU

Z.I. Belle Etoile Antarès
35 allée des Sapins
44483 CARQUEFOU cedex
Tél. : 02 40 50 81 65
Directeur de centre :
Éric BRAJEUL
Responsable régional Formation :
Catherine GLÉMOT

CENTRE CTIFL DE SAINT-RÉMY-DE-PROVENCE

Route de Mollégès
13210 ST-RÉMY-DE-PROVENCE
Tél. : 04 90 92 05 82
Directeur de centre :
Vincent Mathieu HURTIGER
Responsable régional Formation :
Céline EL BOUKILI

ANTENNE CTIFL DE RUNGIS

1 rue de Perpignan Bâtiment D3
Case Postale 30 420
94632 RUNGIS cedex
Tél. : 01 56 70 11 30
Responsable Antenne de Rungis :
Valérie MÉRENDET
Responsable régional Formation :
Benoît DUFRESNE

ANTENNE CTIFL DE NANCY

20 rue Aristide Briand
54500 VANDŒUVRE LES NANCY
Tél. : 03 83 56 79 78
Responsable régional Formation :
Jérôme TISSERAND

CENTRE CTIFL DE LA MORINIÈRE

La Morinière
37800 ST EPAIN
Tél. : 02 47 73 75 00
Directeur de centre :
Thierry Genter
Responsable régional Formation :
Catherine GLÉMOT