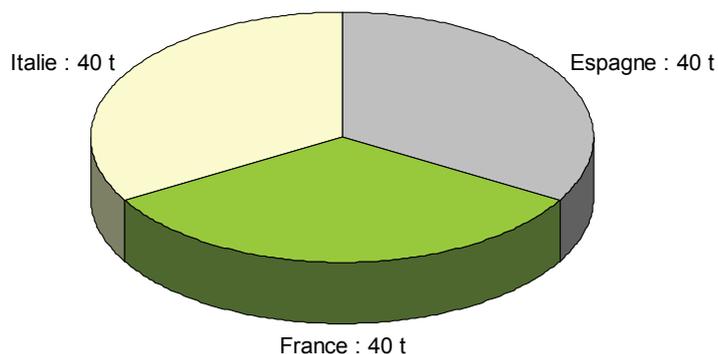


## La truffe, produit identitaire du Périgord

### L'Europe, fournisseur quasi exclusif du marché mondial de la truffe du Périgord

- Une production moyenne de 120 t/an.
- France, Espagne, Italie au gré des conditions climatiques affirment tour à tour leur rôle de leader.



### Les grandes régions productrices françaises



- Une production moyenne de 40 t/an.
- Le grand sud-est généralement 1<sup>er</sup> producteur français : 30 t.
- Dordogne : 20 % de la production française et, selon les années climatiques, premier département producteur français.



### Les tendances en Dordogne

- La Dordogne : 1<sup>er</sup> département français pour la réalisation de jeunes plantations (100 ha/an).
- La production est aujourd'hui en constante progression.
- Une orientation affirmée vers la vente directe qui commence à toucher ses limites.
- La création d'une structure collective de vente : l'EURL Périgord Unitruffles. Volume traité en hausse.
- Un prix stable sur le marché local.

# Les opérateurs de la filière

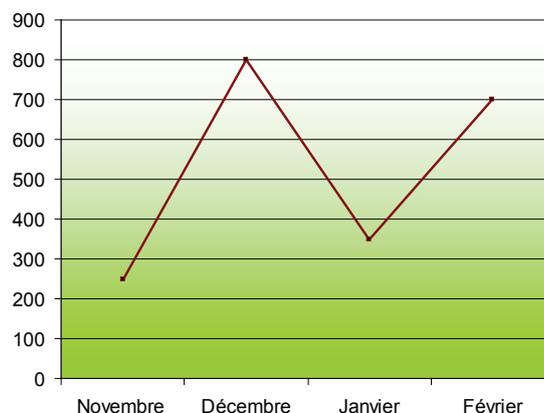
## Les marchés : outils principaux de commercialisation

### Marchés de gros et demi gros

Ils représentent l'essentiel des transactions commerciales dans le Sud-Est et en Midi-Pyrénées. Ils sont caractérisés par :

- Une centralisation des apports : Deux marchés, Richerenches (84) et Carpentras (84), regroupent le plus gros des apports.
- Une concentration de la demande : 5 opérateurs privés traitent 90 % des apports.
- Un accès difficile pour les acheteurs particuliers.
- Un produit non identifié en matière de qualité et d'origine.
- Des tarifs fluctuants tenant peu compte de la qualité

### Variation des cours



### Marchés contrôlés de détail

C'est ce mode de vente que l'organisation professionnelle en Dordogne a choisi de promouvoir. Il prend son fondement sur le caractère populaire et culturel de la cuisine de la truffe et son association au savoir-faire gastronomique du Périgord.

## Le rôle de la Fédération départementale des trufficulteurs



Grâce à ses groupes locaux, 12 marchés sont aujourd'hui agréés par l'organisation professionnelle : Bergerac, Brantôme, Excideuil, Périgueux, Ribérac, Ste-Alvère, St-Geniès, Sarlat, Terrasson, Thiviers, Sorges, St-Astier. Ils ont pour objectif de promouvoir la qualité. Environ 2 tonnes de vente au détail sur ces marchés représentent un quart à un tiers de la production locale commercialisée.

Transparence et traçabilité des productions vendues sont affichées par :

- Un étiquetage explicite : espèce, provenance, prix, nom du producteur.
- Classement qualitatif par catégorie.
- Des prix pratiqués en fonction de la qualité.
- L'accueil et les conseils destinés aux acheteurs particuliers.

Ces pratiques initiées auprès des consommateurs par la Dordogne tendent à se multiplier en France. Elles contribuent à la persistance de l'image d'excellence du produit.

## De nombreux producteurs fermiers, artisans conserveurs et trufficulteurs transformateurs

La transformation des oies, canards gras et divers produits élaborés représente, à travers les entreprises locales, un débouché de plus en plus diversifié et exploité.

## L'organisation de la filière

- Une organisation professionnelle départementale (Fédération départementale des trufficulteurs du Périgord) forte de 1 560 adhérents.
- Une organisation régionale (URTA) intervenant dès l'amont par :
  - une politique d'aide aux plantations et d'accès aux formations techniques,
  - la mise en place d'un approvisionnement en plants de qualité (GIE),
  - la gestion d'une station expérimentale (Glane 24),
  - la mise en place d'une unité économique à vocation commerciale pour la mise en marché des excédents locaux : EURL Périgord Unitruffes ([auxtruffesduprigord.com](http://auxtruffesduprigord.com)).



# Les repères technico-économiques

## L'utilisation du plant mycorhizé, élément incontournable des plantations

Les progrès techniques se sont traduits par des pratiques culturales innovantes permettant le respect des sols (vie biologique, diversité floristique...) et la diminution des temps de travaux.

- Vert ou pubescent, le chêne représente 90 % des surfaces plantées.
- Les densités varient de 250 à 500 plants/ha.

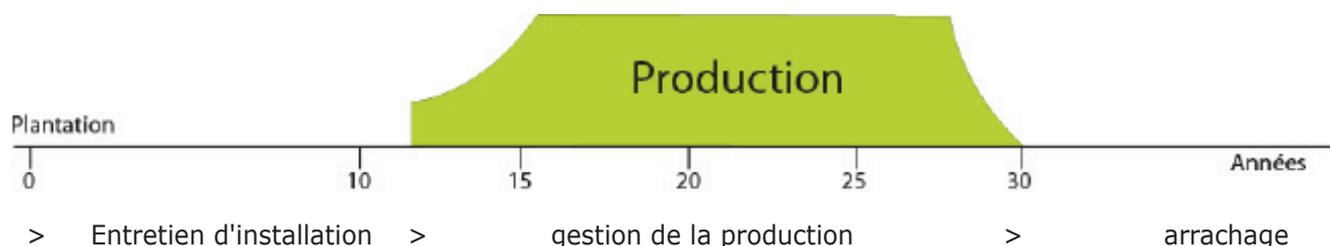


Sol travaillé



Sol enherbé

## Un cycle de production sur 30 ans



## Calcul du coût des immobilisations sur 15 ans (par hectare)

### Mise en place

Analyse de sol	120 €
Fumure - amendements	250 €
Préparation du sol	650 €
Plantation 270 plants/ha	3 400 €
Filets - tuteurs - paillage	660 €

### Entretien de 0 à 15 ans

Traction/an	50 €/an x 15	750 €
Fumure - entretien	31 €/an x 15	465 €
Désherbant - insecticide	40 €/an x 15	600 €
Cotisation - abonnements	46 €/an x 15	690 €
Fournitures diverses	40 €/an x 15	600 €

8 185 €

## Evolution du marché

- Marché autosuffisant localement. Orientation vers un agrément marchés de producteurs locaux.
- Demande en progression à l'extérieur des zones de production.
- Cours stabilisés.

# Les points forts et les problématiques

## Les points forts de la filière

- Production quasi inféodée à certains territoires.
- Pas de soutien des prix. Production non concurrentielle.
- Volumes de la production en augmentation grâce aux jeunes plantations et un impact économique en progression.
- Production capable de valoriser des terrains en difficulté économique "friches".
- Produit bénéficiant d'une excellente image de marque mondialement reconnue.
- Une organisation départementale riche de 1 560 adhérents.
- La truffe est un élément fort dans l'intérêt porté à la transmission du patrimoine.

## Les problématiques de la filière

- Une situation fiscale, sociale et foncière mal définie et désavantageuse/friche et forêt.
- Pérennité d'animation d'une filière : pourra-t-on renouveler l'engagement bénévole des associations... pourra-t-on reconduire ou augmenter le financement du salariat ?
- Manque de foncier disponible pour de nombreux acheteurs alors que les friches augmentent.
- Difficultés d'un approvisionnement en plants de qualité.
- Comment lutter contre le gibier ?
- Contraintes d'écosystèmes forestiers en extension.
- Développer les savoir-faire culinaires porteurs de la réussite d'une stratégie de vente directe.
- Développer des produits élaborés.
- Développer un réseau d'utilisateurs référents (tables gastronomiques).

## La réglementation

- Déclaration de changement de nature de culture lors de la plantation (demeure en SAU, exonération foncière cinquantenaire, exonération fiscale et sociale de 15 ans).
- Respect de la norme nationale truffes fraîches lors de la commercialisation.

## Le financement de la filière

- Des aides à la plantation (Conseil régional - Conseil départemental).
- Des aides à la filière : commercialisation, animation de la filière, promotion (Conseil départemental dans le cadre du Plan départemental, Union européenne, Conseil régional).
- Des aides à la modernisation de la mise en marché sous forme d'équipements collectifs (Union européenne).

## Les actions Chambre d'agriculture

### en partenariat avec la FDTP (Fédération départementale des trufficulteurs du Périgord)

- Recherche de références et diffusion des résultats
- Etudes et diagnostics parcellaires
- Formation
- Gestion et contrôle qualité des approvisionnements en plants mycorhizés
- Animation et suivi technique des groupements de trufficulteurs
- Suivi administratif des dossiers



Cette plaquette est réalisée grâce au concours financier :



Boulevard des Saveurs - Cré@Vallée Nord  
COULOUNIEUX CHAMBIERS  
Adresse postale :  
CS 10250 24060 - PERIGUEUX CEDEX 9  
www.dordogne.chambagri.fr  
Contact : 05 53 35 88 72

