

La transmission d'une exploitation agricole.

Public concerné :

Technico-
commerciaux

Pré-requis:

Avoir une relative
expérience du
métier de technico
commercial.

**Nombre de
participants :**

10 à 12

Objectif général

Maîtriser les fondamentaux juridiques, financiers et fiscaux pour bien réussir la transmission d'une exploitation agricole. Comprendre les différentes formes juridiques possibles d'une association professionnelle.

Contenu du stage

- *L'environnement juridique et réglementaire de la transmission*
- *Acheteur et vendeur : deux positions antagonistes*
- *Les caractéristiques du cédant : réglementation complexe, cheptel, fiscalité, préparer la cession*
- *Les caractéristiques de l'acquéreur : installation, stratégie de croissance*
- *L'analyse des biens à vendre : parts sociales ou actifs, bilan et hors bilan, cher ou pas*
- *La chronologie d'une vente : fixer les termes de l'accord, du protocole à la vente, exemples de cessions idéales et d'erreurs à ne pas commettre*

Approche pédagogique et supports

- *Pédagogie interactive*
- *Exercices*
- *Remise d'un support pédagogique*

Compétences développées

Savoir-faire attendu en fin de stage

- *Connaître le process de transmission d'exploitations*
- *Appréhender le contexte réglementaire d'une cession d'exploitation*
- *Orienter le cédant, l'acquéreur dans le projet de transmission*
- *Cerner les points clés d'une bonne transmission d'entreprise agricole*
- *Assurer la transmission viable de l'exploitation pour l'acquéreur*
- *Eveiller chez les futurs transmetteurs la nécessité d'anticiper*

Indicateurs de l'application des acquis

Durée :
2 jours

Lieu :
Sourches

Préparation et suivi de stage

Avant la formation

○

Après la formation

○