

# 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**

○