

Public concerné :

Responsable
commerciaux,
commerciaux,
technico
commerciaux

Pré-requis:

Aucun

**Nombre de
participants :**

10 à 12

Anticiper et réussir la transmission des exploitations agricoles

Objectif général

Maîtriser les fondamentaux techniques, juridiques, financiers et fiscaux pour bien réussir la transmission d'une exploitation agricole.

Contenu du stage

- Contexte environnemental
- Etude des problématiques posées
- Anticiper : pourquoi
- Intérêt et comportement du vendeur
- Intérêt et comportement de l'acheteur
- Analyse des biens à vendre
- Evaluation
- Les termes de l'accord
- Les protocoles
- Facteurs de réussite

Approche pédagogique et supports

- Quiz préalable
- Pédagogie interactive
- Mise en situation
- Travaux de groupe
- Etude de scénario
- Echanges
- Remise de documents

Compétences développées Savoir-faire attendu en fin de stage

- Connaître le processus de transmission des exploitations
- Etre sensibilisé au contexte réglementaire d'une cession d'exploitation
- Comprendre les comportements du cédant et de l'acquéreur
- Orienter le cédant et l'acquéreur dans le projet de transmission
- Connaître les éléments d'évaluation d'une exploitation
- Eveiller le cédant sur la nécessité d'anticiper
- Comprendre les impacts financiers et fiscaux de l'anticipation
- Comprendre les erreurs à ne pas commettre

Durée :
1 jour

Lieu :
Sur site

Préparation et suivi de stage

Avant la formation

- Identifier des exemples de transmission dans son secteur

Après la formation

- Déclencher la réflexion chez ses clients concernés