

## Transmission de l'entreprise agricole PROFINANCE Formation

### DUREE :

**2 jours** en présentiel ou en distanciel 4 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

**Conseillers de clientèle Managers, salariés de banque,** toute personne intéressée

Pour les personnes en **situation de handicap**, nous étudions l'accessibilité de la formation à votre besoin

### PRE-REQUIS

Avoir l'expérience de la gestion d'un portefeuille de clients agriculteurs

### EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### PEDAGOGIE

**Cas** issus de la pratique professionnelle

#### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%  
Pédagogies expositives 30%  
Partage d'expériences 20%

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance plus de 10 ans d'expérience

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Distinguer les différents enjeux de la transmission de l'entreprise agricole
- Mesurer les conséquences juridiques sociales et fiscales de la cession
- Apporter des conseils pour se positionner en tant que partenaire
- Financer la transmission agricole dans et hors cadre familial

## PROGRAMME

### Les enjeux de la transmission d'une entreprise agricole

Les différents enjeux de la transmission de l'entreprise agricole :

- Les enjeux économiques,
- Les freins psychologiques,
- Les enjeux juridiques et financiers

### La préparation juridique de la transmission

Les impacts juridiques de la cession de l'entreprise agricole

- Le foncier
- Les baux ruraux et le statut du fermage
- Les contraintes liées à la PAC
- Les droits à produire
- Le statut du Jeune Agriculteur (JA)
- Le choix de la Holding

### La préparation fiscale et sociale d'une transmission

Les conséquences fiscales d'une transmission selon les schémas de reprise :

- Cession à une entreprise individuelle
- Le cédant devient associé non exploitant
- Cession à une nouvelle société, Cession à une Holding

Les plus-values (professionnelles, immobilières et des capitaux mobiliers)

Les impacts de la cession sur l'IFI

### Le point de vue du repreneur

Les questions à se poser avant l'étude financière

- Qui reprend (un enfant, un tiers proche ou un tiers) ? Que reprend-il ? Comment envisage-t-il de reprendre ?

Le financement de la transmission (étude économique et financière)

### La transmission familiale

La transmission non préparée

La transmission préparée dans le cadre familial, le pacte DUTREIL

Les donations, les droits de succession en ligne directe

La réserve héréditaire

Les droits du conjoint survivant

### La découverte du besoin client en situation de transmission

La découverte du besoin client lors d'une installation

La découverte du besoin du cédant

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr) , nous prendrons contact avec vous afin d'auditer votre besoin de formation

