

Transmission de l'entreprise agricole PROFINANCE Formation

DUREE

2 jours (14 heures) en présentiel ou en distanciel 4 classes virtuelles + travaux intersession

PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

PRE-REQUIS

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

MOYENS PEDAGOGIQUES

Cas issus de la pratique professionnelle

Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

MODALITES D'EVALUATION

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

SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

EFFECTIFS

12 personnes maximum

DELAI D'ACCES

3 semaines

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 , nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation

