

# ANTICIPER LA TRANSMISSION

*Parce que c'est bien plus que la vente d'un outil de travail*

GAEC  
repreneurs  
se-préparer  
cadre-familial  
transmettre  
maison  
vendre  
projet  
relations-humaines  
famille  
associés  
retraite  
prix  
reprise  
entourage  
hors-cadre-familial  
place-des-associés  
propriétaires  
installation  
Choisir

**CIVAM du Finistère**

4 rue St Michel, 29190 Brasparts  
civam29@orange.fr - <http://www.civam29.org>

**Tel : 02 98 81 43 94**



## Anticiper la transmission

La transmission est une étape importante de la vie d'un paysan et de sa famille. Loin de se limiter à la simple vente d'un outil de travail, la transmission d'une ferme soulève de nombreuses questions auxquelles il est parfois compliqué de répondre seul.

**Comment se préparer à transmettre ? Comment contribuer à créer les conditions de la réussite d'une reprise ? Comment aborder la relation avec un éventuel repreneur ? Comment négocier ?**

Cette formation s'adresse à tous les paysans à **partir de 50 ans**, quelles que soient les productions, les tailles d'exploitation, en individuel ou en société.

Lors de 3 journées réparties sur 3 mois, elle permet d'aborder la question essentielle et complexe du « facteur humain » dans la transmission.

Respectant le rythme de chacun, l'objectif est de permettre aux participants **d'acquérir des repères et d'avancer sereinement dans son projet de transmission.**

### *Nos méthodes*

- des temps d'échanges
- des exercices et mises en situation
- des apports issus de recueils de témoignages d'agriculteurs satisfaits d'avoir mené à bien leur projet de transmission « dans le cadre familial » ou « en dehors du cadre familial »
- des apports de démarches et d'outils
- des témoignages
- des anecdotes issues de notre expérience en installation/transmission.

**Jeudi 23 février**

## **Se préparer à transmettre**

Mettre à plat mes questionnements autour de la transmission de ma ferme.

Les facteurs clés de la transmission cadre familial et hors

cadre familial.

Appréhender mon projet de vie après la transmission.

**Jeudi 23 mars**

## **Quel potentiel repreneur pour ma ferme ?**

Connaître les repreneurs de demain : leurs attentes, leurs projets.

Imaginer l'avenir de ma ferme.

**Jeudi 20 avril**

## **La relation cédant-repreneur**

Éléments-clés pour établir la relation avec un repreneur potentiel

Savoir aborder les questions d'argent

Mes pistes d'actions futures



**Groupe limité à 8-10 personnes.**

## Nos spécificités ?

Une pédagogie active et participative.

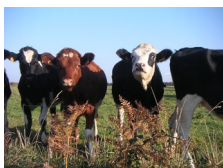
Une approche centrée sur la personne.

Un enrichissement des projets individuels par le groupe et les témoignages.



## Démarches...

Prendre contact avec le CIVAM 29 pour un **1er rendez-vous**:  
Faire le point sur sa situation, dégager les premières pistes de travail et vérifier l'***adéquation vis-à-vis de la formation***.  
Connaître ***les conditions et tarifications*** de la formation.



**Le CIVAM 29** vous propose également :

- des temps d'échanges entre porteurs de projets et futurs cédants
- des accompagnements individualisés aux binômes cédant-repreneur
- un réseau d'annonce foncière

**Formation prise en charge par le fond VIVEA,  
Montant restant à la charge des stagiaires :  
63 euros:**

**contactez Valentin Hillairet  
02 98 81 43 94 ; [civam29@orange.fr](mailto:civam29@orange.fr)**

