

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 plus deux entretiens individuel avant et après la formation, elle permet d'aborder à la fois la question essentielle et complexe du « facteur humain » dans la transmission ainsi que les aspects techniques et réglementaires.

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.

Journée 1
Lundi 07
décembre

Se préparer à transmettre

Les facteurs clés de la transmission cadre familial et hors cadre familial.

Se poser les bonnes questions pour transmettre ma ferme.

Connaître les repreneurs de demain : leurs attentes, leurs projets, comment le trouver ?

Journée 2
Lundi 21
décembre

Chiffrer son projet de transmission

ses besoins pour la retraite, échange sur la définition de la valeur d'une ferme, apports méthodologiques

Savoir aborder les questions d'argent

Journée 3
Jeudi 28
Janvier 2021

Anticiper la les aspects juridiques, sociaux, fiscaux et foncier :

connaître les bases et outils juridiques de la transmission du foncier

Relation cédant-repreneur : Éléments-clés pour établir la relation avec un repreneur potentiel

Connaître les incidences juridiques, sociales et fiscales de la transmission

Partage et échanges autour des plans d'action de chacun

Rendez vous individuels, sur la ferme, avant et après la formation. Avant, pour affiner le contenu de la formation et après, pour transférer concrètement les acquis de la formation dans votre expérience du quotidien.

Intervenants :

Valentin Hillairet, accompagnateur en installation/transmission, CIVAM29

Florent GOMES, juriste, Afocg 44



Groupe limité à 8-10 personnes.

Nos spécificités ?

Une pédagogie active et participative.

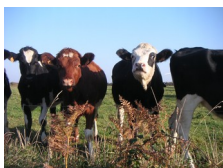
Une approche centrée sur la personne.

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 :
56 euros:**

**contactez Valentin Hillairet
02 98 81 43 94 ; civam29@orange.fr**

