



Chargés d'affaires Agricoles/Viticoles

« RENFORCEMENT
DES
COMPÉTENCES »



RENFORCEMENT EN COMPÉTENCES DES CONSEILLERS AGRI/VITI

1

NOTRE VISION DE L'ÉVOLUTION DU MÉTIER DE CHARGÉ D'AFFAIRES AGRICOLES/VITICOLES

2

NOTRE PROPOSITION PÉDAGOGIQUE

NOTRE VISION DE L'ÉVOLUTION DU MÉTIER

de chargé d'affaires agricoles/viticoles

La concentration des exploitations agricoles constitue une tendance inéluctable entraînant l'agrandissement de leur SAU, l'accroissement de leurs produits d'exploitation, du nombre d'UTH salariés, et de leurs encours de crédit par exploitation.

Dans ce contexte, les montages juridiques complexes se multiplient, accélérés par les diversifications liées notamment à la production d'énergies renouvelables.

Par conséquent, les revenus des agriculteurs deviennent de plus en plus dépendants aux risques climatiques, financiers et humains, avec des besoins de couvertures adaptés.

Concomitamment, leurs patrimoines professionnels et privés s'en trouvent plus élevés avec la nécessité d'un accompagnement personnalisé pour leur constitution, leur optimisation, leur diversification et leur transmission.

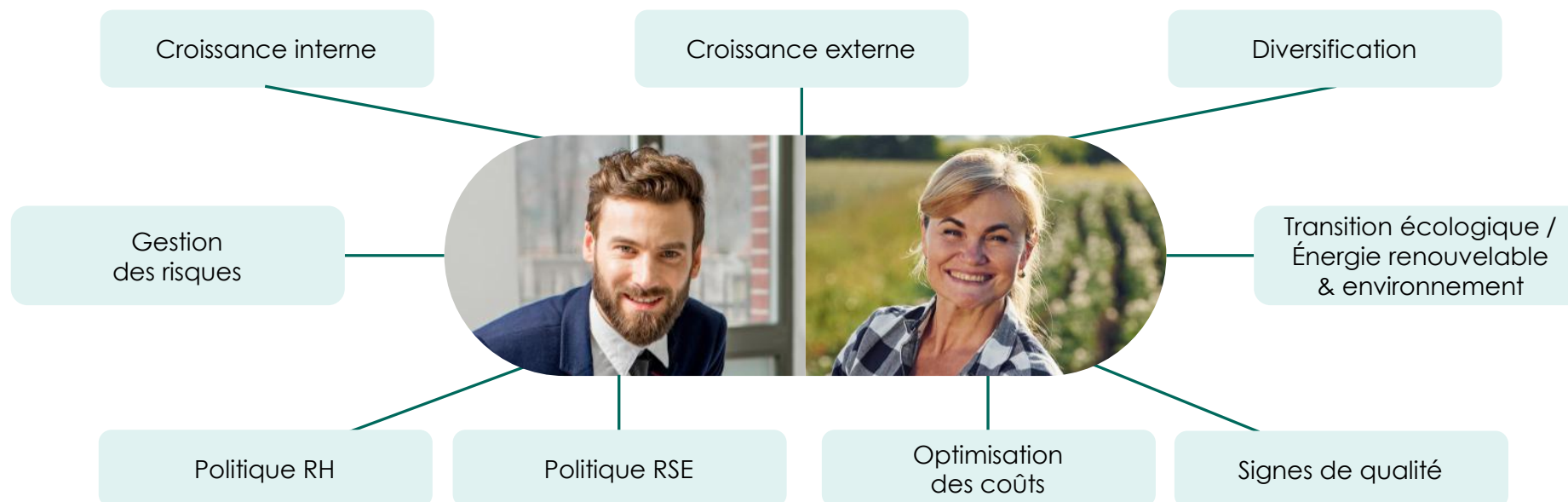


NOTRE VISION DE L'ÉVOLUTION DU MÉTIER

de chargé d'affaires agricoles/viticoles

Le chargé d'affaires agricoles / viticoles doit accompagner l'agriculteur / le viticulteur, dans sa stratégie entrepreneuriale et patrimoniale.

1 - ACCOMPAGNEMENT DANS SA STRATÉGIE ENTREPRENEURIALE

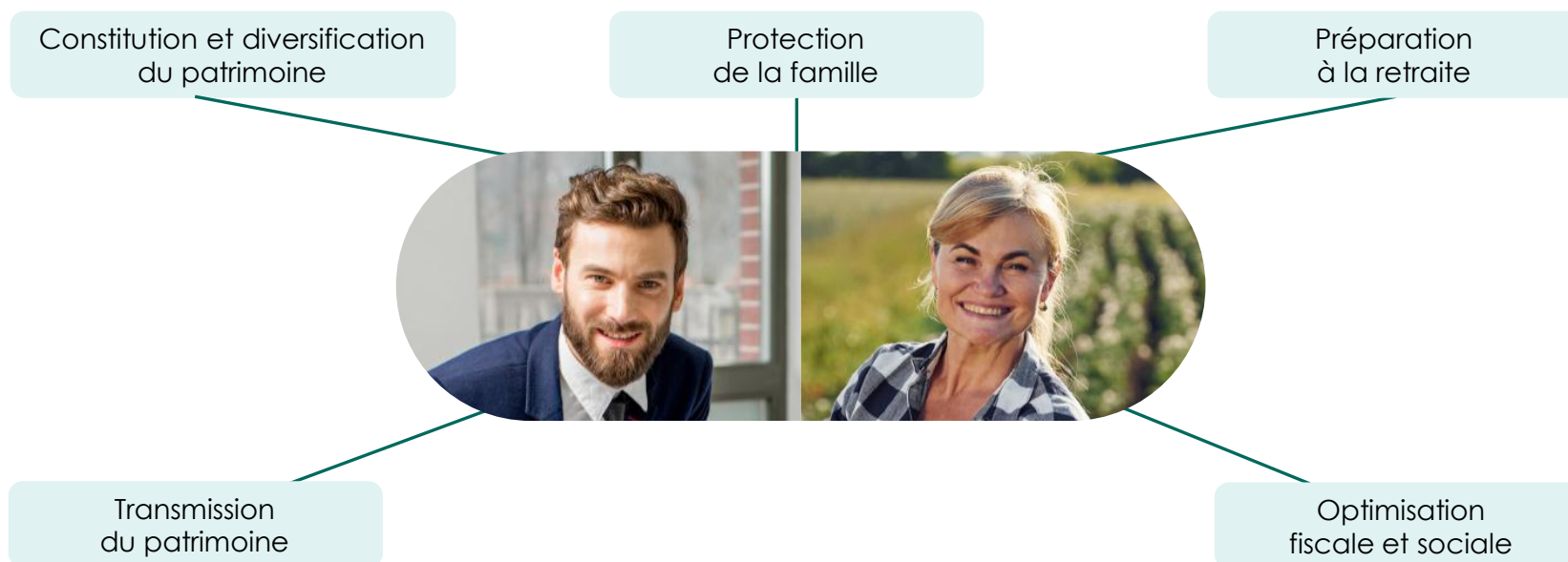


NOTRE VISION DE L'ÉVOLUTION DU MÉTIER

de chargé d'affaires agricoles/viticoles

Le chargé d'affaires agricoles / viticoles doit accompagner l'agriculteur / le viticulteur, dans sa stratégie entrepreneuriale et patrimoniale.

2 - ACCOMPAGNEMENT DANS SA STRATÉGIE PATRIMONIALE



NOTRE PROPOSITION

PÉDAGOGIQUE

Nous avons identifié deux leviers de montée en compétences des chargés d'affaires agricoles/viticoles dans le cadre de la double relation :

- **La maîtrise des risques** dans le contexte d'une concentration des encours et d'une diversification des exploitations
- **L'accompagnement dans la constitution**, la diversification, l'optimisation et la transmission du patrimoine



NOTRE PROPOSITION




PÉDAGOGIQUE

Nous vous proposons des renforcements de compétences structurés comme suit :

| Renforcements de compétences CHARGÉS D'AFFAIRES AGRICOLES / VITICOLES | | | |
|--|--|--|-------------------------------|
| THÉMATIQUE | ORGANISATION PÉDAGOGIQUE | FORMAT PÉDAGOGIQUE | CONTENUS DÉTAILLÉS |
| MIEUX APPRÉHENDER LES RISQUES EN AGRI/VITI | ▶ APPROFONDIR L'ANALYSE FINANCIÈRE DES AGRI/VITI | 1 jour en distanciel | Page 08 |
| | ▶ MAITRISER LE FINANCEMENT DES PROJETS COMPLEXES DE L'EXPLOITATION AGRI/VITI | 2 jours en présentiel | Page 09 |
| | ▶ ACCOMPAGNER LES AGRI/VITI EN DIFFICULTÉ | 3h classe en réseau + 1 jour en présentiel | Pages 10 à 11 |
| | ▶ JE CONSEILLE ET JE VENDS LES SOLUTIONS D'ASSURANCE AUX AGRICULTEURS/VITICULTEURS ÉLIGIBLE DDA | 4 x 1h45 en présentiel ou distanciel | Pages 12 à 16 |
| ACCOMPAGNER L'AGRI/VITI DANS SA STRATÉGIE PATRIMONIALE | ▶ JE MAÎTRISE LES RÉGIMES MATRIMONIAUX, LES SUCCESSIONS ET DONATIONS | 2 jours en présentiel | Pages 17 à 19 |
| | ▶ J'OPTIMISE LA SITUATION FISCALE ET SOCIALE DE L'AGRI/VITI (À TITRE PROFESSIONNEL) | 1 jour en présentiel | Pages 20 à 21 |
| | ▶ J'OPTIMISE LA SITUATION FISCALE ET SOCIALE DE L'AGRI/VITI (À TITRE PRIVÉ) | 1 jour en présentiel | Page 22 |
| | ▶ J'ACCOMPAGNE L'AGRI/VITI DANS LA TRANSMISSION DE SON PATRIMOINE | 2 jours en présentiel | Pages 23 à 24 |

NOTRE PROPOSITION PÉDAGOGIQUE

MIEUX APPRÉHENDER LES RISQUES EN AGRIVITI

-  **Format Distanciel**
-  **Durée :** 7h00
-  **Public :** CC Agri Confirmés

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

► APPROFONDIR L'ANALYSE FINANCIÈRE DES AGRIVITI

À l'issue de la formation, les apprenants maîtrisent l'analyse financière Agri/Viti

Méthodes pédagogiques

- 50% d'apports de connaissances et de méthodes
- 50% de training, à partir d'études de cas en sous-groupes

Accessibilité

Nous cherchons des solutions adaptées à chacun
Contactez notre référent handicap, Willy Fournier : willy.fournier@gtformation.com

Contenu pédagogique

PARTIE 1 Maitriser l'analyse de la rentabilité d'une exploitation agricole et/ou d'un domaine viticole

- Les produits d'exploitation (impact des variations de stocks)
- Les subventions d'exploitation
- La marge brute selon les activités de l'exploitation et comparaison avec normes sectorielles
- Les charges de structure
- L'efficacité économique via l'EBE retraité et comparaison aux normes sectorielles

PARTIE 2 Maitriser la capacité de remboursement de l'exploitation agricole et/ou du domaine viticole

- Le calcul de la marge de sécurité avec quel EBE ?

PARTIE 3 Maitriser le bilan fonctionnel en Agri/Viti en 7 points clé

1. Le fonctionnement des fonds propres (EI, société à l'IS)
2. L'endettement structurel et le service de la dette
3. Le vieillissement des immobilisations corporelles
4. L'importance du FR, son analyse et sa variation
5. La nature et le poids des stocks, des créances et des dettes fournisseurs
6. La couverture des besoins d'exploitation par le FR
7. La trésorerie nette (selon la date d'arrêté comptable et les OTEX)

PARTIE 4 Maitriser l'analyse de la variation de trésorerie par le tableau de financement

- Δ FR
- Δ BFR
- Δ Trésorerie nette

PARTIE 5 Appréhender la capacité de résilience de l'entreprise Agri / Viti

- La couverture des différents risques par des produits assuranciers
- Capacité de l'entreprise à dégrader son haut de bilan (poids des fonds propres et du FR)
- Capacité de l'entreprise à dégager du cash à titre professionnel
- Capacité de ou des associés à dégager du cash à titre personnel

Pédagogie à partir d'une étude de cas (comptabilité et dossier de gestion)



NOTRE PROPOSITION PÉDAGOGIQUE

MIEUX APPRÉHENDER LES RISQUES EN AGRICULTURE/VITICULTURE

-  **Format Présentiel**
-  **Durée :** 14h00
-  **Public :** CC Agri Confirmés

► MAÎTRISER LE FINANCEMENT DES PROJETS COMPLEXES DE L'EXPLOITATION AGRICULTURE/VITICULTURE

À l'issue de la formation, les apprenants maîtrisent le financement des projets complexes de l'exploitation agricole/viticole

- 50% d'apports de connaissances et de méthodes
- 50% de mises en situation et de jeux de rôle

Méthodes pédagogiques

Accessibilité

Nous cherchons des solutions adaptées à chacun
Contactez notre référent handicap, Willy Fournier : willy.fournier@gtformation.com

Contenu pédagogique

PARTIE 1 L'appropriation de la politique sectorielle et RSE du groupe

- À coconstruire ensemble

PARTIE 2 Comprendre le fonctionnement des montages complexes, et en maîtriser le financement

- Rachat des parts par réduction du capital social
- Les montages holding (IR/IR, IS/IR ou IS/IS)
- Les flux financiers intragroupe (prélèvements, dividendes, management fees, etc.)

PARTIE 3 Le financement du foncier non bâti et bâti

- À titre personnel ou via un GFA/GFV à l'IR
- Via la structure d'exploitation
- Via la holding
- Modalités de financement, de remboursement et politique de suretés
- Impact de la loi Sempastous sur les projets « Foncier »

PARTIE 4 Le financement des projets en lien avec la transition écologique

- Nouvelle activité agricole
- Photovoltaïque
- Agrivoltaïsme
- Méthanisation

- Pour chaque projet :
- Les différents montages possibles
 - Les éléments incontournables de l'analyse du projet et des risques
 - Les suretés adossées




PARTIE 5 Le financement des besoins de trésorerie

- L'approche méthodologique et modélisation du financement des besoins de trésorerie
- L'analyse du prévisionnel de trésorerie
- Les techniques de financement et les suretés adossées



NOTRE PROPOSITION PÉDAGOGIQUE

MIEUX APPRÉHENDER LES RISQUES EN AGRIVITI

-  **Format Distanciel**
-  **Durée :** 3h00
-  **Public :** CC Agri Confirmés

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

▶ ACCOMPAGNER LES AGRIVITI EN DIFFICULTÉ

À l'issue de la formation, les apprenants maîtrisent les alternatives de traitement des difficultés des Agri/Viti

Méthodes pédagogiques

- 100% d'apports de connaissances et de méthodes

Accessibilité

Nous cherchons des solutions adaptées à chacun
Contactez notre référent handicap, Willy Fournier : willy.fournier@gtformation.com

Contenu pédagogique

PARTIE 1 Les procédures collectives

- Le règlement amiable judiciaire
- Le mandat AdHoc
- La procédure de sauvegarde
- La procédure de redressement judiciaire
- La procédure de liquidation judiciaire

PARTIE 2 Les procédures administratives

- La CDOA

PARTIE 3 Les accords bi-partites




- Réaménagement de créances
- Consolidation
- Plan d'apurement

PARTIE 4 Le désengagement

- Via l'article L313-12 du CMF pour les engagements CT
- En prononçant la déchéance du terme pour les engagements MLT

NOTRE PROPOSITION PÉDAGOGIQUE

MIEUX APPRÉHENDER LES RISQUES EN AGRIVITI

-  **Format Présentiel**
-  **Durée :** 7h00
-  **Public :** CC Agri Confirmés

► ACCOMPAGNER LES AGRIVITI EN DIFFICULTÉ

À l'issue de la formation, les apprenants savent accompagner les Agri/Viti en difficulté d'un point de vue comportemental et méthodologique

Méthodes pédagogiques

- 50% d'apports de connaissances et de méthodes
- 50% de mises en situations, et, de jeux de rôles

Accessibilité

Nous cherchons des solutions adaptées à chacun
Contactez notre référent handicap, Willy Fournier : willy.fournier@gtformation.com

Contenu pédagogique

PARTIE 1 Je contacte le client pour éviter les sources d'agressivité

PARTIE 2 Je prépare mon entretien pour établir un pré-diagnostic

PARTIE 3 Je mène l'entretien en 2 temps forts et en 6 étapes

▪ 1^{er} temps fort : je cadre

- 1^{ère} étape : j'explique ma démarche
- 2^{ème} étape : j'écoute l'Agri/Viti
- 3^{ème} étape : je chiffre l'état des retards

▪ 2nd temps fort : je négocie

- 4^{ème} étape : je coconstruis des solutions
- 5^{ème} étape : je négocie
- 6^{ème} étape : je conclus

PARTIE 4 Je fais face aux situations relationnelles difficiles



NOTRE PROPOSITION PÉDAGOGIQUE

MIEUX APPRÉHENDER LES RISQUES EN AGRICULTURE/VITICULTURE

 **Format Distanciel ou Présentiel**

 **Durée :** 7h00

 **Public :** CC Agri Confirmés

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

► JE CONSEILLE ET JE VENDS LES SOLUTIONS D'ASSURANCE AUX AGRICULTEURS/VITICULTEURS (DDA)

À l'issue de la formation, les apprenants maîtrisent le conseil et la vente des solutions d'assurance aux agriculteurs / viticulteurs

Méthodes pédagogiques

- 4 ateliers de 1h45, soit en master class distancielles, soit en format présentiel d'une journée
- Pédagogie active à partir de cas concrets, de mises en situation et de travaux en sous-groupes

Accessibilité

Nous cherchons des solutions adaptées à chacun
Contactez notre référent handicap, Willy Fournier : willy.fournier@gtformation.com

Contenu pédagogique

| | | |
|------------------|--|---------------------|
| ATELIER 1 | JE PRÉPARE MON ENTRETIEN ASSURANCE AVEC MÉTHODE | Durée : 1h45 |
| ATELIER 2 | JE CONSEILLE ET JE VENDS LES SOLUTIONS D'ASSURANCE, POUR PROTÉGER L'EXPLOITATION | Durée : 1h45 |
| ATELIER 3 | JE CONSEILLE ET JE VENDS LES SOLUTIONS D'ASSURANCE, POUR PROTÉGER LES REVENUS DE LA FAMILLE | Durée : 1h45 |
| ATELIER 4 | JE CONSEILLE ET JE VENDS LES SOLUTIONS D'ASSURANCE, POUR PRÉPARER LA RETRAITE | Durée : 1h45 |

**ÉLIGIBLE
DDA**

NOTRE PROPOSITION PÉDAGOGIQUE

MIEUX APPRÉHENDER LES RISQUES EN AGRICULTURE

 **Format Distanciel ou Présentiel**

 **Durée :** 7h00

 **Public :** CC Agri Confirmés

ATELIER 1

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques

Contenu pédagogique

► JE CONSEILLE ET JE VENDS LES SOLUTIONS D'ASSURANCE AUX AGRICULTEURS (DDA)

► JE PRÉPARE MON ENTRETIEN ASSURANCE AVEC MÉTHODE

Durée : 1h45

Préparer avec méthode mon entretien, pour donner du sens à mon conseil

Pédagogie active à partir d'un cas concret, avec des travaux en sous-groupes et des mises en situation

PARTIE 1 Je prends connaissance du cas client (liasse fiscale, document de gestion, équipement et endettement de l'agriculteur)

PARTIE 2 Je prépare mon entretien sous l'angle protection de l'entreprise

- Y a-t-il des Hommes clés dans l'entreprise et comment sont-ils assurés ?
- Quel est le montant des crédits MLT, de CBM et de CT, et comment sont-ils assurés (ADE, perte financière, protection des moyens de paiements) ?
- Comment sont assurés les bâtiments d'exploitation, le matériel et la responsabilité civile de l'entreprise ?

PARTIE 3 Je prépare mon entretien sous l'angle protection des revenus de la famille

- Quel est le statut social de l'agriculteur, le montant de ses cotisations MSA, son régime de prévoyance (ITT, IPA, décès) ?
- Quels sont les solutions déjà mises en place dans le cadre de la double relation (GAV, assurances, couverture du risque fiscal, capital décès) ?

PARTIE 4 Je prépare mon entretien sous l'angle préparation à la retraite

- Quel est le taux de remplacement au départ à la retraite et la perte de revenus ?
- Quelle est l'enveloppe fiscale retraite complémentaire facultative et comment est-elle utilisée ?
- Quelles sont les solutions déjà mises en place dans le cadre de la double relation, pour la préparation d'une retraite complémentaire (immobilières, financières, ...) ?

L'atelier se conclue par un quiz ludique de validation des compétences acquises

**ÉLIGIBLE
DDA**

NOTRE PROPOSITION PÉDAGOGIQUE

MIEUX APPRÉHENDER LES RISQUES EN AGRICULTURE

 Format Distanciel
ou Présentiel

 Durée : 7h00

 Public : CC Agri Confirmés

ATELIER 2

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques

Contenu pédagogique

► JE CONSEILLE ET JE VENDS LES SOLUTIONS D'ASSURANCE AUX AGRICULTEURS (DDA)

► JE CONSEILLE ET JE VENDS LES SOLUTIONS D'ASSURANCE, POUR PROTÉGER L'ENTREPRISE

Durée : 1h45

Conseiller et vendre les solutions d'assurance, pour protéger l'entreprise

Pédagogie active à partir d'un cas concret, avec des travaux en sous-groupes et des mises en situation

PARTIE 1 Je prépare mon questionnement et mes arguments, pour la découverte et l'accroche client, en m'appuyant sur la préparation de mon entretien

PARTIE 2 Je découvre la situation client en valorisant ma préparation

- Y a-t-il des Hommes clés dans l'entreprise ?
- Quels sont les risques générant de la perte d'exploitation ?
- Quels sont les risques générant de la perte de fonds ?
- Et comment l'agriculteur couvre-t-il ces risques à ce jour ?

PARTIE 3 J'accroche le client, pour identifier ses attentes prioritaires

PARTIE 4 Je co-construis les solutions d'assurance, pour améliorer la situation actuelle et préserver au mieux mes encours, à partir des priorités de l'agriculteur

- Homme clé
- Multirisque Climatique / Agricole
- Assurance des matériels (dont l'assurance bris de machine)

PARTIE 5 J'argumente mes solutions de conseils, sur la base des priorités de l'agriculteur

PARTIE 6 Je traite les objections

PARTIE 7 Je rebondis sur les autres attentes du client, pour conforter le pacte relationnel

L'atelier se conclue par un quiz ludique de validation des compétences acquises

**ÉLIGIBLE
DDA**

NOTRE PROPOSITION PÉDAGOGIQUE

MIEUX APPRÉHENDER LES RISQUES EN AGRICULTURE

 Format Distanciel
ou Présentiel

 Durée : 7h00

 Public : CC Agri Confirmés

ATELIER 3

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques

Contenu pédagogique

► JE CONSEILLE ET JE VENDS LES SOLUTIONS D'ASSURANCE AUX AGRICULTEURS (DDA)

► JE CONSEILLE ET JE VENDS LES SOLUTIONS D'ASSURANCE, POUR PROTÉGER LES REVENUS DE LA FAMILLE

Durée : 1h45

Conseiller et vendre les solutions d'assurance, pour protéger les revenus de la famille

Pédagogie active à partir d'un cas concret, avec des travaux en sous-groupes et des mises en situation

PARTIE 1 Je prépare mon questionnaire et mes arguments pour la découverte et l'accroche client, en m'appuyant sur la préparation de mon entretien

PARTIE 2 Je découvre la situation de l'agriculteur en valorisant ma préparation

- Quels sont les revenus de la famille et les besoins en cas d'ITT et IPA ?
- Quelles sont les solutions déjà mises en place à titre professionnel et à titre privé ?

PARTIE 3 J'accroche le client, pour identifier ses attentes prioritaires

PARTIE 4 Je co-construis les solutions d'assurance, pour améliorer sa prévoyance dans le cadre de la double relation (prévoyance, GAV, assurance décès, etc, ...)

- Quelles sont ses attentes en termes de revenus de substitution ?
- Comment couvre-t-il à ce jour le risque fiscal ?
- J'argumente mes solutions de conseils sur la base des priorités de l'agriculteur

PARTIE 5 Je traite les objections

PARTIE 6 Je rebondis sur les autres attentes du client, pour conforter le pacte relationnel

L'atelier se conclue par un quiz ludique de validation des compétences acquises

**ÉLIGIBLE
DDA**

NOTRE PROPOSITION PÉDAGOGIQUE

MIEUX APPRÉHENDER LES RISQUES EN AGRI/VITI

 Format Distanciel
ou Présentiel

 Durée : 7h00

 Public : CC Agri Confirmés

ATELIER 4

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques

Contenu pédagogique

► JE CONSEILLE ET JE VENDS LES SOLUTIONS D'ASSURANCE AUX AGRICULTEURS (DDA)

► JE CONSEILLE ET JE VENDS LES SOLUTIONS D'ASSURANCE, POUR PRÉPARER LA RETRAITE

Durée : 1h45

Conseiller et vendre les solutions d'assurance, pour préparer la retraite

Pédagogie active à partir d'un cas concret, avec des travaux en sous-groupes et des mises en situation

PARTIE 1 Je prépare mon questionnement et mes arguments pour la découverte et l'accroche client, en m'appuyant sur la préparation de mon entretien

PARTIE 2 Je découvre la situation de l'agriculteur en valorisant ma préparation

- Le client connaît-il son taux de remplacement à la retraite ?
- Le client connaît-il les modalités de réversion de ses pensions de retraite ?
- Le client connaît-il son enveloppe retraite complémentaire facultative ?
- Quelles solutions le client a-t-il déjà mises en place ?

PARTIE 3 J'accroche le client, pour identifier ses attentes prioritaires

PARTIE 4 Je co-construis les solutions d'assurance pour préparer la retraite dans le cadre de la double relation (PERin, PERCOL, Assurance vie, etc, ...)

PARTIE 5 J'argumente mes solutions de conseils, sur la base des priorités du client

PARTIE 6 Je traite les objections

PARTIE 7 Je rebondis sur les autres attentes du client, pour conforter le pacte relationnel

L'atelier se conclue par un quiz ludique de validation des compétences acquises

**ÉLIGIBLE
DDA**



NOTRE PROPOSITION PÉDAGOGIQUE

ACCOMPAGNER L'AGRI/VITI DANS SA STRATÉGIE PATRIMONIALE

-  **Format Présentiel**
-  **Durée :** 14h00
-  **Public :** CC Agri Confirmés

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

► JE MAITRISE LES RÉGIMES MATRIMONIAUX, LES SUCCESSIONS ET DONATIONS

- Identifier les différents régimes matrimoniaux
- Reconnaître l'intérêt d'une SCI pour gérer une succession
- Appréhender les règles de donations
- Identifier les grands principes de la succession
- Maîtriser la fiscalité des transmissions

Méthodes pédagogiques

- 50% d'apports de connaissances et de méthodes
- 50% de training

Accessibilité

Nous cherchons des solutions adaptées à chacun
Contactez notre référent handicap, Willy Fournier : willy.fournier@gtformation.com

Contenu pédagogique

PARTIE 1 L'environnement familial

1. Les régimes matrimoniaux

- Le mariage
- Le régime primaire et le régime légal
- Les différents types de régime
- L'actif successoral
- Le changement de régime matrimonial
- La liquidation du régime
- Le principe des récompenses

Cas pratique - Travail en sous-groupes (5 groupes) : Déterminez ce qui relève du patrimoine commun ou du patrimoine propre en fonction des différents régimes des clients (5 régimes)

Cas pratique - Travail en sous-groupes (5 groupes) : Déterminez et calculez le patrimoine de chacun à la fin de la dissolution (5 régimes)

2. Le PACS

- Qu'est-ce que le PACS ?
- Les obligations et les biens de partenaires
- La rupture du PACS (volontaire ou en cas de décès d'un partenaire)

3. Le concubinage

- Qu'est-ce que l'union libre ?
- Quelles sont les particularités ?

4. Le droit au logement

- **Cas pratique - Travail individuel :** Associez les bons types de protection sur la résidence principale à la bonne situation matrimoniale, en cas de décès du conjoint

NOTRE PROPOSITION PÉDAGOGIQUE

ACCOMPAGNER L'AGRI/VITI DANS SA STRATÉGIE PATRIMONIALE

-  **Format Présentiel**
-  **Durée :** 14h00
-  **Public :** CC Agri Confirmés

Contenu pédagogique

► JE MAITRISE LES RÉGIMES MATRIMONIAUX, LES SUCCESSIONS ET DONATIONS

PARTIE 2 Un outil patrimonial : La SCI

- Rappel des différents types d'acquisition
- Les points clés de la SCI
- Les avantages de la SCI
- Les différences entre SCI à l'IR et à l'IS
- **Mise en pratique** – Quiz individuel : Connaissez-vous bien la SCI ?
- La SARL de famille

PARTIE 3 Les successions

1. La dévolution légale

- Les principes
- Les héritiers
- L'absence de conjoint survivant
- **Cas pratique** - Travail en sous-groupes :
 - Déterminez qui hérite dans les différents cas de figure
 - Pour chacun des cas, calculez la quote-part dévolue à chaque partie

2. Les testaments et les legs

- Qu'est-ce qu'est le testament ?
- Les différents types de testament
- Les différents types de legs
- Les droits des donations
- La donation au dernier vivant

3. Les héritiers réservataires

- La réserve héréditaire et la quotité disponible
- La part réservataire des enfants
- Les limites à la liberté du défunt

4. Le conjoint survivant

- La dévolution successorale en présence d'un conjoint
- **Cas pratique** - Travail en sous-groupes : Déterminez les différentes situations dans lesquelles se trouve votre cliente qui vient de perdre son conjoint

5. Le choix des héritiers

- Les options possibles pour l'héritier
- L'indivision successorale

6. Le rôle du conseiller

- Les éléments à connaître

NOTRE PROPOSITION PÉDAGOGIQUE

ACCOMPAGNER L'AGRI/VITI DANS SA STRATÉGIE PATRIMONIALE

 **Format Présentiel**

 **Durée :** 14h00

 **Public :** CC Agri Confirmés

Contenu pédagogique

► JE MAITRISE LES RÉGIMES MATRIMONIAUX, LES SUCCESSIONS ET DONATIONS

PARTIE 4 La fiscalité des successions

- Les particularités
- Exonération et abattements
- Le barème des transmissions
- Le paiement des droits de successions

Cas pratique - Travail en sous-groupes :

- Préparez-vous à accompagner les clients dans leur questionnement sur la donation au dernier vivant
- Calculez les droits à payer

PARTIE 5 Les donations

- Les règles générales
- Les différentes formes de donation
- **Cas pratique** – Travail en sous-groupes (2 groupes) :
 - Calculez la succession attribuée à chaque enfant à la suite d'une donation simple (1)
 - Calculez la succession attribuée à chaque enfant à la suite d'une donation-partage (1)
- La révocation des donations
- Les clauses particulières
- Les abattements
- Le démembrement de propriété




Cas pratique – Travail individuel : Déterminez la valeur fiscale de l'usufruit et de la nue-propriété

PARTIE 6 Qu'avez-vous retenu sur la partie juridique ?



NOTRE PROPOSITION PÉDAGOGIQUE

ACCOMPAGNER L'AGRI/VITI DANS SA STRATÉGIE PATRIMONIALE

-  **Format Présentiel**
-  **Durée :** 7h00
-  **Public :** CC Agri Confirmés

► J'OPTIMISE LA SITUATION FISCALE ET SOCIALE DE L'AGRI/VITI À TITRE PROFESSIONNEL

À l'issue de la formation, les apprenants savent réaliser le diagnostic fiscal et social d'un Agri/Viti en vue de conseiller les solutions bancassurances

Méthodes pédagogiques

- 50% d'apports de connaissances et de méthodes
- 50% de training, à partir d'une étude de cas en sous-groupes avec correction participative

Accessibilité

Nous cherchons des solutions adaptées à chacun
Contactez notre référent handicap, Willy Fournier : willy.fournier@gtformation.com

Contenu pédagogique

PARTIE 1 Je prépare mon entretien en un clin d'oeil

- L'organigramme de l'exploitation ou du domaine
- Les éléments financiers
- Les associés
- L'équipement bancaire
- La Préparation à la retraite
- La Protection de la famille
- La Fidélisation des salariés

PARTIE 2 Je conseille la protection de l'exploitation, du domaine et de la famille

- Je questionne l'agriculteur / viticulteur
- J'explique la couverture décès et le risque fiscal
- J'explique simplement le compte Déduction Epargne de Précaution

PARTIE 3 Je conseille l'épargne salariale

- J'accroche
- Je découvre
- J'explique
- J'argumente
- Je traite les objections
- Je coconstruis une solution personnalisée

PARTIE 4 Je conseille les rachats de comptes courants d'associés

- J'accroche
- J'explique
- Je conseille
- J'argumente

NOTRE PROPOSITION PÉDAGOGIQUE

ACCOMPAGNER L'AGRI/VITI DANS SA STRATÉGIE PATRIMONIALE

 **Format Présentiel**

 **Durée :** 7h00

 **Public :** CC Agri Confirmés

Contenu pédagogique

► J'OPTIMISE LA SITUATION FISCALE ET SOCIALE DE L'AGRI/VITI À TITRE PROFESSIONNEL

PARTIE 5 Je conseille des solutions retraite

- Introduction
 - Qui cibler
 - Quand conseiller ?
- Je prépare mon entretien
 - Angle diagnostic social de l'agriculteur (retraite forfaitaire, proportionnelle, complémentaire obligatoire)
 - Angle enveloppe retraite de l'agriculteur (retraite facultative)
 - Angle retraite prévisionnelle de l'Agri/Viti et de son conjoint
- J'accroche l'agriculteur
 - J'accroche en 4 points clé
- J'explique les solutions retraite
 - Les différentes solutions
 - La phase d'épargne
 - Le départ à la retraite
 - La phase retraite
- J'argumente
- Je traite les objections
 - Les 7 principales objections
- Je conclus l'entretien
 - Je fais choisir à mon client sa solution retraite




Mise en situation (travaux en sous-groupes)

Découverte de l'étude de cas de l'EARL GILDAS en sous-groupe, avec correction participative



NOTRE PROPOSITION PÉDAGOGIQUE

ACCOMPAGNER L'AGRI/VITI DANS SA STRATÉGIE PATRIMONIALE

-  **Format Présentiel**
-  **Durée :** 7h00
-  **Public :** CC Agri Confirmés

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

► J'OPTIMISE LA SITUATION FISCALE DE L'AGRI/VITI À TITRE PRIVÉ

À l'issue de la formation, les apprenants maîtrisent le conseil des solutions d'optimisation fiscale à titre privé

Méthodes pédagogiques

- 50% d'apports de connaissances et de méthodes
- 50% de training, à partir d'une étude de cas en sous-groupes avec correction participative

Accessibilité

Nous cherchons des solutions adaptées à chacun
Contactez notre référent handicap, Willy Fournier : willy.fournier@gtformation.com

Contenu pédagogique

PARTIE 1 Je conseille les solutions immobilières

- Déficit foncier
- Loi Malraux
- Nue-Propriété
- Monuments historiques
- LMNP

PARTIE 2 Je conseille les solutions d'épargne financière

- L'assurance-vie
- Le PEA, le PEA-PME
- Le CTO



NOTRE PROPOSITION PÉDAGOGIQUE

ACCOMPAGNER L'AGRI/VITI DANS SA STRATÉGIE PATRIMONIALE

-  **Format Présentiel**
-  **Durée :** 14h00
-  **Public :** CC Agri Confirmés

► J'ACCOMPAGNE L'AGRI/VITI DANS LA TRANSMISSION DE SON PATRIMOINE PROFESSIONNEL

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les apprenants maîtrisent les solutions de préparation à la transmission du patrimoine professionnel

Méthodes pédagogiques

- 50% d'apports de connaissances et de méthodes
- 50% de training, à partir d'une étude de cas en sous-groupes avec correction participative

Accessibilité

Nous cherchons des solutions adaptées à chacun
Contactez notre référent handicap, Willy Fournier : willy.fournier@gtformation.com

Contenu pédagogique

PARTIE 1 L'évaluation de l'exploitation Agri/Viti

- Approche par le patrimoine
- Approche par la rentabilité

PARTIE 2 Les droits liés à la transmission

- Détermination de l'actif net successoral du défunt
- Répartition de l'actif net successoral par l'héritier
- Calcul de la base taxable par héritier
- Calcul des droits à payer

PARTIE 3 Les plus-values à payer

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Quoi ? (professionnelles, immobilières, sur cession de valeurs mobilières) ▪ Quand ? ▪ Comment ? | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Exonération ▪ Transmission d'entreprise |
|--|--|

PARTIE 4 L'impacts sur l'I.F.I

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Qui ? ▪ Quoi ? ▪ Les biens professionnels | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Les biens ruraux ▪ Les biens démembrés |
|---|---|

Mise en situation (travaux en sous-groupes)

Découverte de l'étude de cas de M. FRANCIS en sous-groupe, avec correction participative

NOTRE PROPOSITION PÉDAGOGIQUE

ACCOMPAGNER L'AGRI/VITI DANS SA STRATÉGIE PATRIMONIALE

-  **Format Présentiel**
-  **Durée :** 14h00
-  **Public :** CC Agri Confirmés

Contenu pédagogique

► J'ACCOMPAGNE L'AGRI/VITI DANS LA TRANSMISSION DE SON PATRIMOINE PROFESSIONNEL

PARTIE 5 Le bail rural à long terme

- Aspects juridiques
- Avantages fiscaux en cas de mutation à titre gratuit
- IFI

PARTIE 6 Le pacte Dutreil

- Aspects juridiques
- Avantages fiscaux en cas de mutation à titre gratuit

PARTIE 7 Le démembrement de propriété

- Donation avec réserve d'usufruit

PARTIE 8 Les solutions d'accompagnement

- L'effet de levier de l'endettement
 - Donation de société endettée
 - Rachat, comptes courants associés
- Le risque fiscal
 - Principe
- Assurance homme-clé
 - Fonctionnement

Mise en situation (travaux en sous-groupes)

Approfondissement de l'étude de cas de M. FRANCIS en sous-groupes, avec mises en situation et jeux de rôle





**MERCI
DE VOTRE
ATTENTION**

 **GT
FORMATION**

GTFORMATION.COM

CONTACT
+33 (0)6 77 70 06 21

remi.boeglin@gtformation.com