

RENCONTRE CÉDANT / REPRENEUR HORS CADRE FAMILIAL



Lors d'une transmission de l'exploitation agricole hors cadre familial, préparer sa rencontre avec l'agriculteur qui souhaite transmettre ou avec les repreneurs potentiels, est un préalable à ne pas négliger.

**Cette lettre d'information a pour objet
de vous guider pour des premières rencontres
gagnant/gagnant**

*La Chambre d'Agriculture
du Lot vous accompagne...*



**AGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRE D'AGRICULTURE
LOT

Siège Social
CHAMBRE D'AGRICULTURE
430 avenue Jean JAURES
CS60199
46004 CAHORS CEDEX 9
Tél. : 05 65 23 22 21
Fax : 05 65 23 22 19
Email : accueil@lot.chambagri.fr



Du côté de l'agriculteur qui souhaite transmettre

En amont de la rencontre : Préparer sa transmission pour avoir les idées claires

1. Cerner et analyser son exploitation agricole

Description de l'exploitation (historique, productions développées, foncier non bâti, foncier bâti, le capital, les données économiques et fiscales, les atouts et les contraintes)

2. Clarifier ses objectifs de transmission et ses motivations :

- vendre au meilleur prix,
- confier son entreprise à une personne compétente (souhait de pérenniser l'entreprise au-delà de sa cessation d'activité)
- conserver le patrimoine dans la famille,
- sortir d'une conjoncture dont le pire est à craindre,
- autres ?

3. Définir les modalités de transmission privilégiées : vente, location cession de parts sociales...

4. Définir l'accompagnement que l'on souhaite proposer au repreneur : pas d'accompagnement, disponible au cas où le repreneur ait des questions ou besoin d'un coup de main, prêt à signer un contrat de parrainage...

5. Préparer l'après cessation d'activité (pour soi et son entourage) réfléchir au lieu de vie, aux activités futures et aux moyens de vie possible.

Le PAT

Point Accueil
Transmission

vous accueille
pour vous aider
à anticiper votre
cessation d'activité
sereinement

contact :

Nathalie

ROSSI-LARRIEU

05 65 23 22 75



L'audit de transmission de
l'exploitation : un outil pour vous aider
dans cette réflexion

Lors de la rencontre :

- Présenter l'entreprise (historique, fonctionnement, visite, l'environnement de l'exploitation...), les perspectives, le cas échéant les ré-orientations possibles,
- Présenter le contexte local,
- Exposer comment est envisagée la transmission, pourquoi la recherche d'un repreneur, profil recherché,
- Ecouter le candidat,
- S'informer sur son expérience, ses compétences (références), ses valeurs, l'organisation familiale, ses moyens financiers (si possible),
- Faire un point sur les autres contacts pris de part et d'autre (avec d'autres candidats, avec d'autres cédants)
- Proposer un délai de réflexion et une date de reprise de contact

Du côté du repreneur

En amont de la rencontre :

Clarifier ses attentes et besoins, se préparer pour prendre plus facilement la parole.

1. Préparer son projet :

- les caractéristiques du projet (secteur d'activité, localisation, taille, débouchés...)
- le financement, de quoi je dispose ? (idéalement 30 % de fonds propres)
- les risques que j'entends courir,

2. Formuler ses motivations et ses appréhensions :

- objectifs personnels,
- valeurs,
- besoins personnels,
- besoins en apprentissage,
- doutes, appréhensions,
- attentes vis à vis du cédant.



3. S'informer sur l'entreprise repérée.

4. Evaluer les correspondances entre mon projet et l'entreprise repérée.

Définir mes motivations pour la reprise de cette entreprise et me poser la question de ma capacité à faire évoluer mon projet en fonction des opportunités ou des contraintes rencontrées.

Lors de la rencontre :

- Se présenter (sans fard) : état civil, âge, milieu familial parental et conjugal, formation, évolution de carrière, expériences...
- Présenter les motivations qui ont conduit à retenir cette entreprise,
- Compléter les informations sur l'entreprise au cours de la visite (historique, aspects techniques, marchés, concurrence, perspectives, distinguer celles présentées par le cédant et celles entrevues par le candidat),
- Interroger le cédant sur ses motivations de transmission :
 - Pourquoi veut-il transmettre ?
 - Quel est le profil du repreneur souhaité ?
 - Que veut-il transmettre ? Comment ?
 - A-t-il informé sa famille du projet de transmission ?
 - Quel rôle souhaite-il avoir pendant et après la transmission ? (accompagnement ou pas...)
- Faire un point sur les autres contacts pris de part et d'autre (avec d'autres candidats, avec d'autres cédants),
- Proposer un délai de réflexion et une date de reprise de contact.





Pour les deux parties, en aval de la rencontre

Le contact à la date prévue : soit poursuite des négociations, soit arrêt des négociations, préciser les raisons.

Si les négociations se poursuivent, prévoir une lettre d'intention entre les deux parties qui fixe les bases de la négociation.



L'audit de transmission de l'exploitation

La Chambre d'Agriculture accompagne les agriculteurs en fin de carrière à définir leur projet de transmission au travers d'un audit dont le financement est pris en charge à hauteur de 80 % dans le cadre de l'AITA (Actions d'accompagnement à l'Installation Transmission en Agriculture).

Agenda

Novembre et
Décembre 2018

Réunions retraite
transmission
MSA/Chambre
d'Agriculture

- **Castelnau-Montratier**
lundi 19 novembre
2018 de 14h à 17h
 - **Saint Céré**
lundi 26 novembre
2018 de 14h à 17h
 - **Le Vigan**
jeudi 6 décembre
2018 de 14h à 17h
 - **Planioles**
lundi 10 décembre
2018 de 14h à 17h
 - **Lauzès**
mardi 18 décembre
2018 de 14h à 17h
- Pour confirmation
merci de contacter
la Chambre
d'Agriculture au
05 65 23 22 65



Point Accueil Transmission

L'agriculteur qui souhaite transmettre peut solliciter le Point Accueil Transmission afin que celui-ci l'aide dans ses démarches à entreprendre.

contact:

Nathalie ROSSI-LARRIEU Tél. 05 65 23 22 75



S'installer en agriculture

Le Point Accueil Installation et la Chambre d'Agriculture informent et orientent les porteurs de projets agricoles de façon à les aider à concrétiser leurs projets.

contact:

Sophie HEDUY tél. 05 65 23 22 64

repertoireinstallation.com

Exploitations agricoles : rechercher, s'associer, transmettre

Le RDI, Répertoire Départ Installation, est l'outil support des mises en relations pour la transmission des exploitations entre cédants et repreneurs.

contact:

Nathalie ROSSI-LARRIEU Tél. 05 65 23 22 75

Nathalie Rossi-Larrieu
Chambre d'Agriculture
430 avenue Jean Jaurès
CS 60199
46 004 CAHORS cedex
Tél. : 05 65 23 22 75
Mail : n.rossi-larrieu@lot.
chambagri.fr