

L'APPROCHE GLOBALE DE L'AGRICULTEUR

Objectifs

- ① Intégrer dans la **relation commerciale** les **aspects juridiques , fiscaux et sociaux** dans un souci de conseil.
- ② Etre capable de **mener un entretien de découverte globale** de l'agriculteur
- ③ Comprendre les **motivations des choix de structures de la société agricole**
- ④ Savoir détecter les priorités de leurs clients afin de **se positionner comme banque pivot**
- ⑤ Apporter les conseils adaptés en matière de financement, de produits financiers et d'assurance



Programme de formation

Le contexte juridique, fiscal et social de l'exploitation agricole

Le foncier (pleine propriété, bail à ferme)

Entreprise individuelle et différents types de sociétés en agriculture

les régimes fiscaux (BA ou IS) et les régimes de plus values
les DPI et DPA

La MSA (Protection sociale, la retraite et le statut du conjoint)

La PAC et le aides compensatoires

La réglementation environnementale

Les opportunités commerciales

Les besoins de l'entreprise en trésorerie ou investissement

La préparation de la retraite et de la transmission

La protection sociale de l'exploitant et de sa famille

La protection de la famille en cas de décès

La rémunération de la trésorerie

Opportunités sur le retrait des CCA



Diagnostic



E- Learning



Classe virtuelle



Présentiel



Evaluation