

OBJECTIFS

- Comprendre l'environnement économique du marché de l'agriculture
- Connaître l'environnement juridique, fiscal et social des agriculteurs
- Être capable d'analyser les documents financiers des agriculteurs
- S'approprier une méthodologie d'analyse des dossiers agricoles
- Encourager et favoriser la réflexion sur les offres du marché des professionnels à destination des agriculteurs

CONTENU DE LA FORMATION

Introduction technique

- Contexte, enjeux et stratégie du marché de l'agriculture
- Les forces en présence sur le marché du financement de l'agriculture

Politique Agricole Commune (PAC) : les généralités

Analyse économique et rentabilité des différentes filières agricoles et viticoles (à adapter selon les spécificités de votre territoire)

- Filière céréales et grandes cultures
- Filière fruits et Légumes (dont pomme de terre)
- Filière sucre (betteraves)
- Filière Lait
- Filière viande

Pour chacune de ces filières retenues selon vos spécificités territoriales, nous aborderons les tendances du marché mondial, l'organisation de la PAC dans ce contexte, le cycle de production des cultures sous jacentes et ses résultats financiers

Juridique, fiscal et social spécifiques

- Définition de l'activité agricole
- Les structures juridiques spécifiques en agriculture
- Droit des baux ruraux
- Institutions du monde agricole (professionnelles et administratives)
- Spécificités du traitement des difficultés en agriculture
- Conséquence de la fiscalité agricole sur la lecture du bilan
- Protection sociale des agriculteurs

Analyse financière et maîtrise du risque des dossiers agricoles

- Spécificités des documents comptables agricoles
- Risques financiers en agriculture
- Techniques de garanties spécifiques
- Les financements agricoles (y compris prêts bonifiés)

Approche spécifique offre commerciale

- En transversal, sur chacune des parties, le consultant favorisera les échanges ayant pour objectif d'aider à structurer ou réfléchir à l'approche du marché de l'agriculture aussi bien sur la maîtrise des risques que sur le développement commercial

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Tour de table, interactivités et présentation avec support PowerPoint

PUBLICS

- Gestionnaires de clientèle professionnel
- Gestionnaires de clientèle Agriculture
- Toute personne en lien avec le marché de l'agriculture

PRÉREQUIS

Une expérience même relativement limitée du marché des professionnels est requise

ÉVALUATION

Quiz de rétention final

FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.
(Liste non exhaustive)



BARBIER
Alexis

DURÉE : 1 jour soit 7h

MOYENS TECHNIQUES :

En salle : paperboard, vidéoprojecteur
En distanciel : ordinateur, internet

PRIX : 1 850 € / jour

*Possibilité de dégressivité
Maxi : 8 à 12 participants*

LIEU : Sur site avec accès PMR