

OBJECTIFS

- Identifier les différents besoins d'investissement d'un agriculteur
- Accompagner un agriculteur dans ses besoins au quotidien
- Comprendre les particularités du métier d'agriculteur
- Sécuriser ses financements avec des garanties conformes

CONTENU DE LA FORMATION

JOUR 1

1 / Introduction

Rappel des fondamentaux du marché de l'agriculture : Structures juridiques et fonctionnement.

Découverte de l'organisation économique et financière

- Foncier /Moyens de production/matériel/ bâtiments/ aspects juridiques et fiscaux (IR ou IS, organigramme des structures../ moyens humains/ production/marché/assurances
- Importance du plan de financement et du prévisionnel de trésorerie
- Rappel sur les notions de FDR et BFR

2 / Financement du cycle d'exploitation

Les besoins : l'avance aux cultures, le stock ou le poste client

- Crédits par découvert en compte (découvert / ouverture de crédit / facilité de caisse)
- Mobilisation du poste clients (escompte / Dailly / affacturage) et rappel sur le chiffrage des besoins avec les délais clients et délais fournisseurs
- Crédits court terme (crédit court terme par billet, crédit de campagne)
- Engagements par signature : rappel des différents types de caution et analyse du risque pour la banque (douane, fiscal, stock..)

JOUR 2

3 / Financement des investissements

Objet du financement

- Installation
- Foncier et bâtiments : Qui finance-t-on ? La structure, un GFA ou le dirigeant
- Matériel, cheptel, immatériel (achat de parts, de CCA ..)

Différents types de crédits

- Crédits moyen terme ou long terme (durée, fixe ou variable..)
- Crédit bail ou location financière

4 / Garanties

Nature et portée des garanties : réelles ou personnelles / BPI,SIAGI ...

5 / Conclusion et tour de table

La mise en pratique des éléments abordés se matérialisera au travers de différents ateliers et cas pratiques

- Exploitation agricole type GAEC avec exercices sur calcul du chiffrage des besoins court terme
- Investissement foncier au travers d'un GFA
- Achat matériel type tracteur avec avantages et inconvénients crédit classique et crédit bail

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Tour de table, interactivités et présentation avec support PowerPoint

PUBLICS

- Conseiller agricole
- Toute personne en lien avec le marché de l'agriculture

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances sur les différentes structures juridiques du marché agricole

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



PURSON
Fabrice

DURÉE : 2 jours

MOYENS TECHNIQUES :

Paperboard, vidéoprojecteur, ordinateur, internet

PRIX : 1 850 € / jour

*Possibilité de dégressivité
Maxi : 8 à 12 personnes*

LIEU : Sur site avec accès PMR