



CONCRETISATION REMISE DOMAINE

Notre action

Conseil, accompagnement et formalisation contractuelle du transfert du domaine

Qu'est-ce qu'une telle prestation peut vous apporter ?

- ✓ Les clients (cédant, acquéreur et leur famille) ont une bonne connaissance des démarches à entreprendre pour le transfert du domaine, ainsi que des délais y relatifs
- ✓ Les clients disposent d'une bonne vue d'ensemble du cadre légal. Ils ont connaissance de leurs possibilités et de leurs obligations par rapport au contexte du transfert d'exploitation
- ✓ Le client (cédant) est en mesure d'apprécier sa future situation économique et de la mettre en rapport avec ses besoins
- ✓ Les clients disposent d'une convention réglant les modalités du transfert adaptées aux besoins de toutes les parties

Quels sont les documents remis ?

- Check-list des documents à établir et actions à réaliser pour mettre en œuvre la reprise du domaine
- Convention de transfert réglant toutes les modalités (valeurs de reprises, reprises de dettes, calcul d'éventuelles indemnités de salaire, modalités de paiements de montant dû au cédant, logement des parents, droit au gain, droit de réméré, ...)

Quels sont les exemples de situations où une telle prestation est utile ?

- Je vais reprendre le domaine de mes parents au 1er janvier prochain. Quels sont les éléments à prendre en compte ? A quoi faut-il faire attention ?
- Je vais prochainement remettre mon domaine à un de mes enfants. J'ai entendu dire que je ne pouvais pas choisir librement la valeur de vente. Qu'en est-il ?
- Je m'entends bien avec mon voisin qui est intéressé à me remettre son domaine. Nous souhaitons maintenir cette bonne entente au-delà de la vente et avons besoin d'un conseil neutre pour accompagner cette démarche.

Combien ça coûte ?

15-25 heures, selon la complexité de la situation, au tarif horaire de la FRI ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Les tarifs abonnés et non abonnés sont consultables sur le site de la FRI.

Quel est le déroulement de la prestation ?

1. Visite du conseiller à domicile afin de comprendre la réalité de l'exploitation et de valider les attentes de chacune des parties avant le transfert de l'exploitation
2. Transmissions de divers documents au conseiller
3. Etude par le conseiller des documents reçus et élaboration d'une proposition de convention de transfert comprenant les prix et modalités liés au transfert
4. Entretien avec le conseiller afin de valider les options retenues et la proposition de convention et d'évoquer les démarches à entreprendre pour le transfert
5. Collaboration entre le conseiller et le notaire pour l'établissement de l'acte de vente
6. Corrections et finalisation de la convention
7. Signature de la convention par toutes les parties

Quels sont les documents et informations à réunir pour faciliter le déroulement de la prestation ?

- Décision d'estimation des valeurs officielles des feuillets en propriété
- Liste des investissements réalisés dans l'actif domaine durant les 10 dernières années
- Bouclage comptable du dernier exercice
- Inventaire détaillé de l'actif fermier
- Copies des relevés des dettes bancaires
- Liste des parcelles en location

Quelles sont les prestations voisines délivrées par la FRI ?

- Conseil et accompagnement dans la préparation de la future remise de l'exploitation (env. 5 – 10 ans avant l'échéance)
- Appréciation de la plausibilité du financement d'un projet
- Appréciation de l'évolution future probable de la situation financière de l'entreprise
- Conseil, accompagnement et formalisation contractuelle d'une collaboration inter ou intra entreprise
- Etablissement de baux à ferme
- Estimation de la valeur de rendement d'entreprises ou d'immeubles agricoles
- Estimation du fermage licite d'entreprises ou d'immeubles agricoles

Qui contacter à la FRI pour en savoir plus ?

Fabrice Berret et les conseillers en gestion d'entreprise de la FRI