

Comprendre les bases juridiques et fiscales de l'exploitation agricole ; savoir anticiper des arguments financiers et fiscaux dans une négociation commerciale.



La fiscalité agricole pour développer les ventes

PROGRAMME

• Introduction générale

- Appréhender la situation d'un exploitant agricole et ses motivations pour l'acquisition de matériel agricole

• Les bases juridiques des exploitations agricoles (principes de fonctionnement d'une exploitation agricole)

• Les moyens de financement du matériel de l'entreprise agricole (partenariat Agilor, crédit bail, emprunt, location longue durée)

• L'imposition des exploitations agricoles (résultat fiscal de l'exploitation et charges déductibles permettant de réduire l'assiette comme les locations, les dotations, les intérêts financiers)

• Les déductions, les abattements et les crédits d'impôts spécifiquement agricoles mais aussi de la fiscalité personnelle (incluant la TVA)

• Exemples concrets et chiffrés pour une décision d'optimisation fiscale et conclusion, synthèse pour les argumentaires de vente



Le profil des participants

Commerciaux, Conseillers, vendeurs de matériels agricoles

Les prérequis

Notion de base en fiscalité

Modalités pédagogiques

Apports théoriques, exercices pratiques



Points forts de la formation

Adaptation à votre problématique spécifique



Les profils des intervenants

Stéphane LEFEVER
FDSEA

Tarifs

2 jours (14 heures)

Code formation
STIM 103

700 €HT



Toute l'année
sur demande



À Beauvais



Offert



Nous consulter

Formation assurée à partir de 5 participants
Date limite d'inscription :
15 jours avant le début de la session



**Plus d'informations
auprès du responsable
formation continue :**

Agnès Sylvano | 03 44 06 76 05
agnes.sylvano@unilasalle.fr