

## Transmission : Rechercher un associé ou un repreneur

Un préalable : commencez par identifier les repreneurs potentiels dans votre entourage.

**Au sein de la famille.** Assurez-vous de la motivation et de la viabilité du projet de vos repreneurs, de l'équité entre vos enfants... Même si a priori aucun repreneur n'est identifié au sein de la famille, assurez-vous-en en posant clairement la question !

**En dehors du cadre familial.** En anticipant votre projet de transmission, vous pourrez multiplier les opportunités de rencontres avec des candidats potentiels à la reprise : stagiaires, salariés, participation à des journées à l'installation... Afin d'élargir la recherche, rédigez une annonce et diffusez-la le plus largement possible. Vous pouvez être accompagné dans cette démarche par un conseiller du Répertoire Départ-Installation (RDI) de votre département. Mobilisez votre entourage pour la relayer. Cette annonce doit retenir l'attention des candidats sérieux du département voire d'autres départements !

**Le bon tempo.** Pour rechercher un associé, 4 à 5 ans sont nécessaires entre la diffusion d'une annonce, les différents essais et l'association. Pour un repreneur hors cadre familial, un pas de temps de 2 à 3 ans est réaliste. L'objectif est d'être dans le bon tempo, ni trop tôt, ni trop tard.

**Préparer sa rencontre avec les candidats** Vous devez prendre le temps de **réfléchir auparavant** à vos objectifs, d'échanger avec votre famille, votre entourage, vos associés, pour pouvoir présenter un projet de transmission le plus clair possible ! Vous devez également définir le montant souhaité de cession, tout du moins une fourchette qui donne un ordre de valeur.

En effet, les premières impressions lors des visites sont déterminantes, faites-en sorte de présenter l'exploitation au mieux pour la rendre attractive. Vous devez également instaurer un climat de confiance pour faciliter les échanges avec les candidats sur vos projets respectifs et pour vous permettre d'avancer ensemble ou pas. Préparez-vous à répondre à toutes les questions des candidats. Positivez ! Vous avez rencontré des difficultés au cours de votre carrière que vous avez surmontées. Encouragez les candidats à l'installation qui prennent le relais et souhaitent relever le défi !

*Source : Transmission. Les clés d'une transmission aboutie. Chambres d'Agriculture*