

UFA REVUE FOCUS

Un supplément thématique
de la Revue UFA 9/2022

Quand la nouvelle génération prend la relève

La remise d'une ferme est
l'occasion d'une réflexion appro-
fondie au sein de la famille.

En collaboration avec

agriexpert

agrisano



Une exploitation, deux affaires

Au premier coup d'œil, rien ne distingue cette ferme de Ramsen (SH) d'autres exploitations et entreprises de travaux agricoles. Cependant, le couple Brütsch n'y travaille pas, comme souvent, en versant tout dans la même caisse. Ils gèrent en effet le magasin à la ferme et l'activité agricole comme des affaires séparées, indépendantes.

Texte : Cornelia Grob Photo : Stefan Gantenbein

La famille Brütsch vit dans le Bibertal schaffhousois, à Ramsen, dans un paysage agricole cerné par la frontière allemande. Ils y possèdent depuis plusieurs générations une exploitation doublée d'une entreprise de travaux agricoles. En deuxième formation professionnelle, Hansjörg Brütsch a obtenu son diplôme de maître-agriculteur ; il a ensuite décidé de marcher dans les pas de son père et de son grand-père. Auparavant, il avait œuvré durant longtemps comme suppléant du chef d'atelier d'un garage de machines agricoles. Sa décision a été déterminante pour l'orientation stratégique et économique de l'entreprise paternelle et son développement. Dès le début, en 2016, il fut décidé



Cornelia Grob

Estimations & droit, Agriexpert

qu'elle serait dirigée en communauté de générations (CG) et complétée par une halle d'engraissement de poulets.

Qualité de vie grâce au temps libre

Le mode d'exploitation choisi comme préalable à la remise du domaine a permis à ses deux principaux partenaires, Werner (63 ans) et Hansjörg (39 ans), de partager les responsabilités, mais aussi les profits et

les risques. De même, il a favorisé l'organisation des absences en fin de semaine. « Il est vraiment important de pouvoir aussi profiter du temps libre avec sa famille et ses amis, même s'il faut parfois laisser tomber un travail en cours », déclare ainsi Hansjörg, qui a épousé Barbara (34 ans) à l'automne 2021. Le temps passé en famille hors de la ferme est devenu encore plus précieux depuis la naissance de leur fille, Amélie, en février dernier. « Ce temps libre nous apporte tellement, que nous pouvons y puiser beaucoup de joie de vivre et d'énergie », se réjouit Barbara Brütsch.

Depuis la reprise du domaine, en 2021, c'est Hansjörg qui en assume la responsabilité. Ses parents sont engagés comme



Pendant que Hansjörg Brüttsch boulotte ou moissonne, son épouse Barbara cuit du pain pour son magasin à la ferme ou travaille à l'extérieur. Chacun gagne ainsi son propre argent, tout en collaborant étroitement sur l'exploitation.

employés et soutiennent vigoureusement la jeune famille d'exploitants. L'entreprise est consacrée aux grandes cultures et à l'engraissement des poulets. Il faut y ajouter des chèvres et des poules pondeuses. Sur les quelque 20 ha de son domaine, Hansjörg Brüttsch cultive de la betterave sucrière et des céréales fourragères, du blé et du foin. Les travaux agricoles pour des tiers sont un autre pilier de l'entreprise. La famille Brüttsch avait acheté sa première moissonneuse-batteuse autotractée il y a précisément 70 ans. Hansjörg poursuit cette tradition avec passion. Il propose tous les travaux, du travail du sol à la récolte. D'abord formé comme mécanicien sur machines agricoles, il effectue par ailleurs tous les travaux de réparation et de maintenance dans l'atelier du domaine.

Un conseiller franc du collier

Lors de la remise du domaine, la pierre d'achoppement a été le logement et la si-

tuation financière de toutes les personnes concernées. Une base de décision a été élaborée avec l'aide d'un vulgarisateur pour définir des solutions adaptées à la famille. Les Brüttsch recommandent d'ailleurs cette manière de procéder à leurs collègues sur le point de reprendre un domaine : « Il est important de faire intervenir un conseiller qui communique ouvertement. Cela permet d'élaborer des solutions communes. » Par ailleurs, une bonne culture de la communication est indispensable aussi après la reprise, pour que la collaboration et la cohabitation à la ferme se passent bien, ajoute Hansjörg. C'est d'ailleurs ce qui a permis aux Brüttsch de trouver de bonnes solutions concernant le logement.

Un mariage, pas un sacrifice

Barbara, la femme de Hansjörg, avait déjà rejoint la ferme avant la reprise du domaine. Boulangère-confiseuse diplômée, elle a grandi dans une ferme de l'Oberland zurichois et principalement travaillé à l'extérieur. « J'ai toujours voulu gagner mon propre argent, afin d'être financièrement indépendante et de gérer ma vie comme je l'entends », précise-t-elle.

Travaillant dans une fromagerie, elle a toujours eu le désir de gérer un magasin à la ferme. C'est chose faite depuis 2018. Mais contrairement à ce que pratiquent d'autres agriculteurs-trices, les Brüttsch ont complètement séparé la vente directe du reste de

« Il est important de faire intervenir un conseiller qui communique ouvertement. »

Hansjörg Brüttsch, agriculteur

l'exploitation agricole. Ainsi, Barbara gère le magasin comme indépendante, pour son propre compte. C'était un impératif important : chaque conjoint doit avoir son propre secteur d'activité et être rétribué en conséquence. Grâce à cette organisation, ils disposent aussi chacun de leur propre couverture financière et d'assurance.

Indépendants mais ensemble

La reprise du domaine et le mariage n'ont rien changé à ce principe. « La reprise du domaine a toujours été l'affaire de Hansjörg et de mes beaux-parents », explique Barbara, qui ajoute : « Comme c'est le domaine de mon mari, il doit prendre ses décisions lui-même. » Il va de soi que chacun sait ce qui se passe chez l'autre et qu'ils se soutiennent mutuellement. Hansjörg aide donc à la production de pain et travaille le samedi au magasin. En contrepartie, Barbara effectue un certain nombre de travaux administratifs sur l'exploitation. De cette manière, chaque conjoint s'est donné la possibilité de travailler pour son propre compte, même s'il aide l'autre régulièrement. ■

Annonce



agrisano

Pour toute l'agriculture!
Toutes les assurances à portée de main.

... PAS ENCORE ASSURÉ(E) CHEZ AGRISANO?
Demandez une offre:
www.agrisano.ch/fr/changer
ou en scannant le code QR

Êtes-vous assuré(e) chez Agrisano et utilisez déjà notre portail clients?

Non?!

S'enregistrer maintenant:

www.agrisano.ch

ou en scannant le code QR



Règles de base du droit foncier rural

Du point de vue du droit cité en titre, la remise d'une exploitation agricole à la génération suivante constitue une vente immobilière à la valeur de rendement. Cependant, le droit foncier rural et le droit du bail à ferme agricole ne règlent pas que le prix de vente. L'acheteur·euse doit aussi respecter les exigences légales.

Texte : Martin Goldenberger



Martin Goldenberger
Responsable Agriexpert

Les personnes concernées vivent généralement deux fois dans leur vie la remise d'une exploitation agricole à la descendance : la première fois quand ils acquièrent ladite exploitation et la seconde, 25 à 30 ans plus tard, au moment de sa revente. Alors que l'acheteur·euse n'a aucune expérience en la matière, le ou la vendeur·euse peut se baser sur le déroulement de son

achat, quelques décennies plus tôt. A cela s'ajoute le fait que le droit foncier rural, qui définit les règles légales en la matière, est tout sauf simple à comprendre pour les

profanes. Il faut néanmoins veiller à ce que les points centraux de la loi sur le droit foncier rural (LDFR) soient respectés lors de la remise, afin d'éviter ultérieurement d'éventuels litiges successoraux.

Reprise à la valeur de rendement

Pour la reprise à ladite valeur, il faut, d'une part, qu'il existe une entreprise agricole et,

L'exploitant·e à titre personnel décide, vérifie, agit et fait. Un·e propriétaire qui délègue tout le travail aux autres ne remplit pas les critères du droit foncier rural. Photo : iStock



Imputation des éléments de l'entreprise en vertu du droit foncier rural

Quoi	Prix	Détail	Définition/remarques	Base d'estimation
Entreprise agricole	Immeuble	Bâtiments, terres, cultures	Valeur de rendement agricole plus augmentation de la valeur d'imputation si : – Dettes supérieures aux actifs – Investissements considérables durant les 10 dernières années – Entreprise achetée sur le marché libre	Guide d'estimation 2018, basé sur le droit foncier rural ; estimation fiscale si basée sur le Guide d'estimation 2018
		Bétail	– Bétail de rente : (valeur vénale + prix de boucherie)/2 – Bétail à l'engrais : prix de boucherie moyen	Prix actuels du marché du bétail de rente et de boucherie
	Inventaire	Machines	Valeur actuelle ou valeur vénale moyenne, si on ne peut plus calculer la valeur actuelle	Tableau des valeurs actuelles (Agridea) ; prix des occasions
		Stocks achetés	Prix d'achat	Comptabilité, listes de prix du vendeur
		Inventaire des champs	Intrants (contenu dans la valeur de rendement)	
		Stocks de production propre	Prix à la production moyens, chiffres indicatifs comptabilité	Prix du marché, prix indicatifs conférence de coordination
		Contingents (colza, betterave sucrière)	Pas d'estimation (éventuellement droit au gain dans le contrat de vente de l'inventaire)	
		Volume de livraison de lait	Généralement pas d'estimation, évent. prix du marché selon organisations laitières ou droit au gain contractuel	Bases des organisations laitières

d'autre part, que l'acheteur-euse veuille l'exploiter à titre personnel et en soit capable. Au moment de la remise, le domaine doit avoir la taille minimale d'une entreprise agricole aux yeux de la loi (1,0 unité de main-d'œuvre standard [UMOS]). Les cantons peuvent fixer une limite inférieure (min. 0,6 UMOS). Le statut d'entreprise doit en outre être conservé durant les années suivant la remise. Ce statut et la volonté d'exploiter à titre personnel ne sont plus acquis, par exemple, en cas d'abandon de l'élevage ou si les limites de taille ne sont plus respectées.

Exploitation à titre personnel

Exploiter à titre personnel signifie que le repreneur dispose de connaissances professionnelles suffisantes et veut effectuer les travaux lui-même. Jusqu'ici, le droit foncier rural ne définit pas les formations professionnelles requises, mais accorde de l'importance au fait que l'activité agricole est effectivement pratiquée. La volonté d'exploiter à titre personnel doit être avérée. Cela signifie que la personne qui reprend gère réellement l'exploitation, y travaille activement et surtout la dirige elle-même.

En cas de remise d'une exploitation du vivant de son propriétaire, le descendant considéré doit remplir ces conditions.

Un dessaisissement de fortune peut entraîner une réduction du montant des prestations complémentaires.

Ainsi, le ou la vendeur-euse peut choisir sa personne préférée parmi les descendants (même si elle n'est pas la plus apte) pour autant que les exigences précitées soient respectées. En revanche, en cas de litige suc-

cessoral, si le propriétaire est mort sans laisser ni testament ni pacte successoral, le tribunal doit attribuer l'exploitation à la personne la plus capable.

Prix de vente : une donation peut être lourde de conséquences

Le droit foncier rural règle minutieusement le prix auquel chaque élément de l'exploitation, y compris l'inventaire, doit être pris en compte (voir tableau). Si les prix de vente sont fixés en-dessous des minima prescrits, le ou la repreneur-euse bénéficie d'un avantage successoral. Celui-ci peut être contesté devant les tribunaux après le décès du vendeur, si les parts réservataires d'autres héritiers en ont été lésées. Par ailleurs, pour le vendeur, un tel dessaisissement de for-

tune (vente en-dessous du prix défini par la LDFR) peut entraîner une réduction du montant des prestations complémentaires.

Protection contre les abus

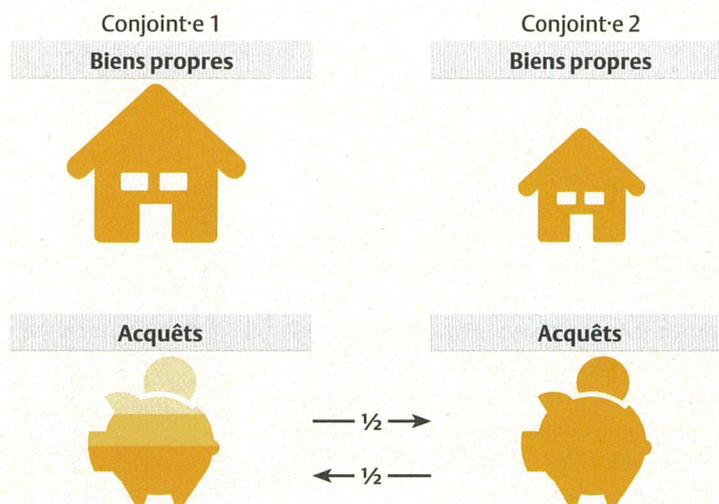
Pour protéger le vendeur, il faut impérativement inclure un droit aux gains d'une durée de 25 ans dans le contrat de vente. Si un bénéfice résultant d'une activité non agricole est réalisé dans les 25 ans suivant la transaction (p. ex. transformation d'un terrain en décharge, classement en zone à bâtir ou construction de logements dans la grange), il doit être partagé avec le vendeur. Il faut également prévoir un droit de rachat (rachet) de dix ans si l'acheteur-euse abandonne l'exploitation à titre personnel durant cette période. ■

Reprendre une ferme avant ou après le mariage ?

En cas de divorce ou de décès, le moment de la reprise de la ferme et son financement ont une influence sur la liquidation du régime matrimonial. Tant l'attribution de l'exploitation dans le droit matrimonial que les investissements réalisés déterminent la succession.

Texte : Severina Alder Graphique : Revue UFA

Participation aux acquêts



Les acquêts sont les biens acquis à titre onéreux pendant le régime matrimonial.

En Suisse, la participation aux acquêts constitue le régime matrimonial ordinaire. Ainsi, les dispositions rela-



Severina Alder
Evaluation & Droit, Agriexpert

tives à ce dernier s'appliquent par défaut, sauf dans les cas suivants : (1) les époux ont un contrat de mariage qui fixe un autre régime ; (2) le régime de la séparation des biens s'applique (disposition légale idoine ou décision ordonnée par un juge). S'agissant de la participation aux acquêts, la loi distingue les acquêts des biens propres de chaque époux. Les biens propres comprennent par exemple les biens qu'un conjoint possédait avant le mariage ainsi

que les héritages ou donations reçus pendant ce dernier. Si l'un des époux affirme qu'un bien fait partie de ses biens propres, il lui appartient d'en apporter la preuve. Tout ce qui ne peut pas être attribué aux biens propres fait partie des acquêts ; ils comprennent en particulier le produit du travail et l'épargne sous ses diverses formes.

Masse des biens : le financement compte

En cas de liquidation du régime matrimonial, chaque conjoint reprend ses biens propres et cède à l'autre la moitié de ses acquêts. Pour attribuer une exploitation agricole, il importe en premier lieu de savoir si celle-ci a été achetée avant ou après le mariage : dans le premier cas de figure, elle fait partie des biens propres de l'acheteur-euse ; dans le deuxième, c'est le financement qui détermine son attribution.

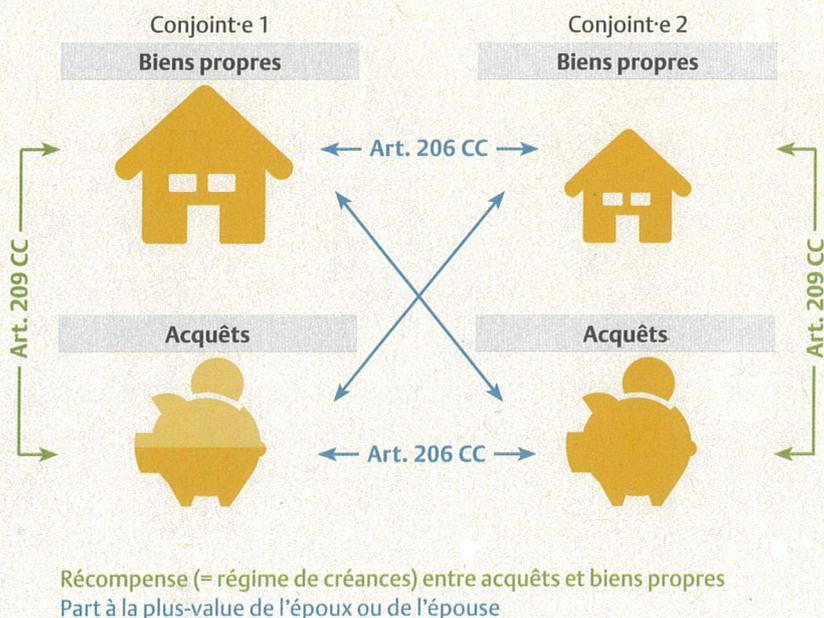
Au cours du mariage, les conjoints investissent souvent tous deux dans l'entre-

prise, même en cas d'achat avant le mariage. Si l'époux non propriétaire a co-financé ces investissements, une créance au moins

Les investissements et leur financement devraient tous être consignés par écrit. En effet, ils remontent souvent à de nombreuses années.

équivalente au montant investi sera prise en compte chez lui. Il en va de même s'agissant de la masse de biens, mais dans ce cas, il n'y a pas de garantie de valeur pour l'époux non propriétaire. Quoi qu'il en soit, les in-

Récompenses et parts à la plus-value



Liquidation du régime matrimonial

Lorsqu'une masse (acquêts ou biens propres) a financé l'autre masse, il y a lieu à récompense; dans ce cas, conformément à l'art. 209 CC, l'époux concerné n'a pas droit à la valeur nominale de l'investissement effectué (c'est la valeur à la date de la liquidation qui fait foi). Lorsqu'un époux a financé les biens de son conjoint, il y a aussi lieu à récompense (récompense entre époux), mais dans ce cas, l'art. 206 CC prévoit une garantie de valeur nominale, permettant au conjoint concerné de récupérer au moins ce qu'il a investi par le passé.

vestissements et leur financement devraient tous être consignés par écrit. En effet, ils remontent souvent à de nombreuses années; de plus, en cas de litige, tout doit toujours être prouvé.

Si l'exploitation concernée est une entreprise au sens de la loi fédérale sur le droit foncier rural (LDFR) et que l'un des deux conjoints souhaite continuer à l'exploiter après la liquidation du régime matrimonial, elle est évaluée à sa valeur de rendement lors de la liquidation – indépendamment de la masse des biens. Dans le cas contraire, c'est la valeur vénale qui s'applique.

Dispositions spéciales en matière de droit successoral

Sauf convention contraire entre les époux, l'héritage se compose des biens propres du défunt ainsi que de la totalité des acquêts (moitié du défunt et moitié du conjoint survivant). En principe, les biens de la succession doivent être pris en compte à leur va-

leur vénale. Pour la valeur d'imputation et le droit d'attribution des exploitations agricoles, la LDFR contient toutefois des dispositions spéciales qui priment sur les dispositions générales.

Ainsi, si la succession comprend une entreprise de ce type, l'héritier-ère qui souhaite l'exploiter (et semble apte à le faire) peut demander une attribution à la valeur de rendement; il en va de même pour le conjoint survivant. Cette disposition favorise le cohéritier reprenant, réduisant d'autant les droits successoraux des autres héritiers. Afin d'atténuer cette inégalité de traitement, la loi prévoit un droit de gain pour les cohéritiers non reprenants pendant 25 ans à compter de l'attribution.

Impliquer tout le monde dès le début

La valeur d'imputation de l'entreprise agricole concernée peut être augmentée en cas de circonstances particulières; p. ex. inves-

tissements importants que le défunt a effectués dans les dix années qui ont précédé son décès; besoins d'entretien du conjoint survivant (par analogie avec l'art. 213 du Code civil [CC]).

Afin d'éviter des désaccords ultérieurs entre les héritiers, il convient d'inclure les frères et sœurs du reprenant lors de la transmission de la ferme. Ainsi, les questions et les points en suspens peuvent déjà être clarifiés à ce stade.

En outre, dans le cas d'une ferme qui n'est pas une entreprise au sens de la LDFR et qui est attribuée à une valeur d'imputation inférieure à la valeur vénale, il convient d'établir, en même temps que la remise, un contrat de renonciation à la succession idoine. Devant être conclu avec les frères et sœurs du reprenant, il doit stipuler expressément que ce dernier est aussi libéré de l'obligation de compenser. Dans ce contexte, il convient d'envisager une adaptation du droit au gain. ■



Quand les deux ont leur mot à dire

Au cours du processus de remise du domaine, la future forme d'exploitation suscite toujours plus souvent des questions. Les jeunes agricultrices s'affranchissent de plus en plus de la répartition traditionnelle des rôles et cherchent des solutions équitables pour les deux conjoints. Deux possibilités principales s'offrent à eux.

Texte : Cornelia Grob

Jusqu'ici, les exploitations agricoles étaient le plus souvent gérées comme des entreprises individuelles. En d'autres termes, le ou la propriétaire était simultanément le ou la chef-fe d'exploitation. Cette personne dirigeait et gérait la ferme et en assumait la responsabilité



Cornelia Grob

Estimations & droit,
Agriexpert

principale. Le ou la conjoint-e travaillant sur le domaine ne disposait souvent d'au-

cun contrat de travail et ne touchait pas non plus sa part du résultat de l'entreprise en tant que personne exerçant une activité indépendante. Aujourd'hui, la participation du ou de la conjoint-e fait l'objet de discussions animées. Les jeunes couples recherchent la meilleure forme d'exploitation.



Le ou la conjoint-e partage automatiquement le risque de l'entreprise. En cas de participation active, un contrat de travail améliore non seulement notablement la situation du point de vue des assurances sociales, mais accorde aussi au travail fourni la juste reconnaissance qu'il mérite. Photo: iStock

Pas de protection sociale sans salaire

Dans le domaine de la prévoyance, le ou la conjoint-e est certes coassuré pour l'assurance vieillesse et survivants (AVS), mais pas pour l'assurance-invalidité (AI). En outre, le ou la partenaire sans revenu personnel soumis aux cotisations AVS n'a pas la possibilité de se constituer un 2^e pilier. De même, l'épouse n'a pas droit à l'allocation de maternité. Il existe cependant des solutions permettant aux deux partenaires de surmonter cette situation.

Collaboration avec contrat de travail

La première solution consiste à engager le ou la partenaire sur l'exploitation. Le travail est ainsi rétribué par un salaire. Ce dernier peut être crédité ou effectivement versé. Il est déclaré au moyen d'un certificat idoine et les cotisations aux assurances sociales en sont déduites. Dans la mesure où le salaire est effectivement versé, les femmes ont droit à l'allocation de maternité. Le revenu

propre offre en outre une protection en cas d'invalidité et la possibilité de se constituer une prévoyance professionnelle. Si le partage des revenus fait profiter le ou la responsable d'exploitation de l'échelle dégressive des assurances sociales, les cotisations versées sur le salaire de la personne employée rétablissent l'équilibre. Du point de vue fiscal, dans le cas du régime matrimonial de la participation aux acquêts, il n'y a pas de changement notable, parce que les revenus des conjoints sont additionnés et imposés ensemble.

L'exploitation en commun signifie assumer solidairement les risques.

Gestion commune de l'exploitation

Si les conjoints gèrent l'exploitation ensemble et veulent tous deux travailler en indépendants, ils peuvent tous les deux déclarer une activité lucrative indépendante. Une part du revenu agricole est ainsi créditée sur chacun de leurs comptes individuels auprès de l'AVS. A cette fin, le mieux est de conclure un contrat de société intégrant tous les éléments de l'exploitation. Les paiements directs ne sont cependant versés entièrement que si les deux travailleurs in-

dépendants y ont droit. L'exploitation en commun signifie que les deux conjoints partagent les responsabilités et les risques, les succès et les échecs. Ils répondent par ailleurs solidairement et de manière illimitée pour tous les engagements de l'exploitation.

Judicieux si ça rapporte plus

Cette seconde solution a pour avantage que les deux conjoints disposent de leur propre revenu AVS. Ils peuvent ainsi se constituer chacun une prévoyance et, en raison du partage de revenus, les exploitations à fort revenu peuvent, dans certaines circonstances, maintenir les cotisations sociales au niveau le plus faible possible. Cette forme d'exploitation est judicieuse pour les couples si elle permet de générer des recettes supplémentaires. Dans le cas contraire, il convient d'y renoncer, car la couverture sociale des conjoints s'en trouvera diminuée. Une gestion commune de l'exploitation peut aussi être concrétisée sous la forme d'une personne morale (SA ou Sàrl). Les participants sont alors tous salariés et les salaires, décomptés pour les assurances sociales aux conditions des salariés. Par rapport à une société simple, cette solution implique que les charges sociales vont augmenter. En revanche, dans une société de capitaux, le ou la propriétaire ne répond pas personnellement avec sa fortune privée. ■

Vérifier et adapter les assurances de l'exploitation

Lors de la reprise du domaine, les assurances de l'exploitation passent en général au nouveau propriétaire si elles ne sont pas résiliées auparavant. L'assurance globale d'Agrisano fait exception, car elle doit faire l'objet d'un nouveau contrat. Les assurances privées, quant à elles, restent toujours à la génération qui se retire.

Texte: Stefan Binder

Dans une exploitation agricole, les polices d'assurance remplissent des classeurs entiers. Pour garder une vue d'ensemble lors de la remise du domaine, il faut faire la différence entre assurances privées et assurances d'exploitation. Il est également judicieux d'opérer une subdivision entre assurances de personnes, de choses et de patrimoine. Photo: Adobestock





Notre conseil

Le manque de réserves augmente le risque financier

Comme le repreneur ne dispose souvent pas encore de réserves financières ou seulement de réserves modestes, il lui est recommandé de couvrir les risques financiers de l'exploitation, par exemple avec :

- assurances casco et techniques pour les véhicules et les machines ;
- assurance d'interruption d'exploitation ;
- assurance contre la grêle.

Conseil en assurances : www.agrisano.ch → Contact

La génération qui se retire a souscrit plusieurs assurances de choses et de patrimoine pour son exploitation.



Stefan Binder

Conseiller, Fondation Agrisano

En vertu de l'art. 54 de la loi sur le contrat d'assurance (LCA), en cas de changement de propriétaire, le contrat d'assurance est automatiquement transféré au nouveau, empêchant toute lacune en la matière. Toutefois, ni le nouveau propriétaire ni la compagnie d'assurance ne sont tenus de poursuivre l'exécution du contrat, qu'ils

peuvent donc résilier dans un délai défini. Malgré cette disposition légale, il vaut la peine de profiter du transfert pour vérifier les polices et modifier si nécessaire les montants assurés ou les risques couverts.

Nouveau contrat pour l'assurance globale

Les assurances des employés (p. ex. assurance-accidents, prévoyance professionnelle ou assurance indemnités journalières en cas de maladie) font aussi partie des assurances de l'exploitation. Lorsqu'elles sont intégrées dans l'assurance globale d'Agrisano, le transfert n'est pas automatique. Le ou la propriétaire qui se retire doit donc résilier le contrat et le nouveau propriétaire, en conclure un nouveau, pour garantir la couverture d'assurance obligatoire de la main-d'œuvre extrafamiliale.

Assurances privées

En principe, l'assurance ménage, l'assurance responsabilité civile (RC) privée, l'assurance protection juridique privée, l'assurance RC véhicules privés et d'autres assurances privées, comme l'assurance voyage, restent à

Pour garantir une couverture d'assurance correcte, un conseil global est fortement recommandé.

la génération qui se retire. Il est également recommandé d'évaluer ces contrats au moment de la remise du domaine.

Conseil en assurances

Les assurances choses et RC de l'exploitation ne sont qu'une facette de la thématique des assurances lors de la remise du domaine. Tout le domaine des assurances de personnes est également essentiel. Pour le ou la repreneur·euse, la protection contre le risque d'invalidité et de décès est prioritaire. Pour le propriétaire cédant, l'élément central reste le financement d'une retraite digne de ce nom (lire aussi p. 12).

Pour garantir une couverture d'assurance correcte, un conseil global dispensé par un·e expert·e en assurances agricoles est fortement recommandé. Les agences de conseil en assurances agricoles, qui sont rattachées aux chambres cantonales d'agriculture, proposent des conseils complets en la matière, tant pour la famille qui se retire, que pour celle qui reprend l'exploitation. Leurs adresses figurent sur le site internet d'Agrisano. ■



Prendre sa retraite l'esprit tranquille

Les conséquences fiscales de la remise du domaine influent sur les moyens disponibles après la cession et, par conséquent, directement sur la prévoyance de la famille qui se retire. Planifier la retraite vise à assurer un niveau de vie digne durant cette dernière étape.

Texte : Stefan Binder et Stephan Büttler



Les personnes qui se préoccupent de leur retraite assez tôt pourront mieux anticiper leur avenir et permettre ainsi à la génération suivante de préparer le terrain avant la reprise du domaine. Photo : iStock

Une prévoyance vieillesse complète englobe non seulement les questions d'assurances, comme le mode de retrait des fonds de la caisse de pension, mais aussi la situation en matière de loge-



Stefan Binder
Conseiller,
Fondation Agrisano



Stephan Büttler
Responsable Impôts,
Agriexpert

ment, l'épargne privée et le budget de la retraite. Dans l'agriculture, on constate que la planification de la retraite est très imprécise, voire impossible, si elle ne tient pas compte des conséquences financières, y



compris fiscales, de la remise du domaine. Le facteur temps est aussi important. La prévoyance vieillesse est un processus qui ne s'organise pas du jour au lendemain. En vue de s'assurer une retraite sans soucis financiers, mieux vaut ne pas attendre l'âge de la retraite pour y réfléchir.

Tout est dans la planification

Dans l'idéal, il faudrait commencer à penser à son entrée dans le 3^e âge à partir de la cinquantaine, voire un peu avant. Cela signifie aussi qu'il est avisé de se préoccuper des questions liées à la remise du domaine à ce moment-là. Il s'agit notamment de décider si la ferme sera remise en fermage ou en propriété. Si l'on se décide pour un trans-

fert de propriété, il faut définir si la vente se fera à la valeur de rendement ou à la valeur vénale. Ces choix ont aussi des répercussions fiscales.

Impôt sur le revenu et AVS

S'agissant du calcul du bénéfice, le législateur a créé une exception pour l'agriculture dans la loi fédérale sur l'impôt fédéral direct (art. 18, al. 4, LIFD) et la loi fédérale sur l'harmonisation des impôts directs des cantons et des communes (art. 8, al. 2bis, LHID). Seuls les amortissements récupérés et les contributions à fonds perdu sont imposés comme revenus. Dans certaines conditions, l'imposition privilégiée prévue par l'art. 37b LIFD est appliquée. Ces condi-

Pas de retour en arrière

Les exemples ci-dessous montrent qu'une fois prises, certaines décisions ne peuvent plus être corrigées :

- Les faibles revenus constamment optimisés d'un point de vue fiscal entraînent une rente AVS plus modeste.
- Dans le pilier 3a, les rachats ne sont pas possibles à ce jour : chaque année sans versement dans ce pilier ne peut donc plus être rattrapée.
- Les investissements dans l'exploitation et l'inventaire durant les dix dernières années précédant la retraite ont, en fonction des dettes existantes, une influence directe sur les moyens disponibles à la retraite.

Exemple de vente d'un immeuble agricole appartenant à la fortune commerciale

montants en milliers de fr.

Situation	Notions		Impôts Tous les cantons		Impôts Confédération		
	Produit de la vente	1000	Plus-value	200	Impôts sur les gains immobiliers	200	Pas d'impôts
Dépenses d'investissements	800	Amortissements récupérés	300	Revenu	300	Revenu	300
Valeur comptable	500						

Les immeubles agricoles font généralement partie de la fortune commerciale. Le bénéfice de liquidation (500 000 fr.) est composé des amortissements cumulés sur l'immeuble (300 000 fr.) et de la plus-value (200 000 fr.). Au titre de l'impôt fédéral direct, seuls les amortissements récupérés (300 000 fr.) sont imposés comme revenu. La plus-value (200 000 fr.) est soumise à l'impôt cantonal sur les gains immobiliers.

tions sont définies dans la Circulaire n° 28 de l'Administration fédérale des contributions.

Le moment de la remise influe sur la rente

Les amortissements récupérés sont en outre soumis à la cotisation aux assurances sociales (AVS, AI, APG). Les cotisations AVS sont basées sur le revenu de l'activité lucrative indépendante, conformément à la taxation de l'impôt fédéral direct. Le moment de la remise du domaine revêt une grande importance en particulier quand le bénéfice de liquidation est considérable. Les cotisations AVS sur les bénéfices et le revenu ne servent en effet à la constitution de la rente que jusqu'au 31 décembre de l'année durant laquelle la personne qui cotise atteint la dernière année

de vie active d'un point de vue légal (actuellement, 64 ans pour les hommes et 63 ans pour les femmes). Les bénéfices et les

La complexité de la situation fiscale exige de planifier suffisamment à l'avance.

revenus qui tombent après cette date sont certes soumis eux aussi à la cotisation AVS, mais sans effet sur le montant de la rente.

Impôt sur le gain immobilier

En plus de l'impôt sur le revenu et les cotisations aux assurances sociales, il peut aussi y

avoir une imposition des gains immobiliers. Seule la plus-value excédant le montant des amortissements récupérés est soumise à l'impôt cantonal sur les gains immobiliers. La Confédération n'en prélève pas.

Les gains immobiliers supposent l'existence d'une plus-value et d'une réalisation (art. 12ss LHID). Selon le droit cantonal en vigueur, l'impôt sur les gains immobiliers peut être différé (art. 12, al. 3a et 3b, LHID) en cas d'avance d'hoirie, de donation, de partage successoral et de transfert entre époux.

Le paiement de ces impôts et cotisations ne règle cependant pas définitivement le problème, car certains cantons prélèvent encore des impôts complémentaires sur la fortune, des taxes de registre foncier, etc. Comme on le voit, la situation fiscale peut se révéler très complexe, on a donc tout intérêt à s'y prendre à l'avance. ■

Annonces

Impressum

Revue UFA FOCUS

Le supplément thématique « L'agriculture suisse innove » est compris dans l'abonnement à la Revue UFA 9/2022. Revue UFA FOCUS a été réalisé avec Agrisano et Agriexpert.

Editeur

fenaco société coopérative, Erlachstrasse 5, 3001 Berne

Rédaction

Revue UFA: Markus Röösl, Stefan Gantenbein

Mise en page

Rainer Paberzis, Sibylle Meier, Stephan Rüeegg

Edition

LANDI Medien, 8401 Winterthur, 058 433 65 20

Impression

Print Media Corporation, 8618 Oetwil am See

Photo page de couverture

Stefan Gantenbein



nebiker treuhand

Votre fiduciaire pour l'agriculture.

www.nebiker-treuhand.ch

Comptabilité, fiscalité, conseil, transmission et vente d'exploitations

Nebiker Treuhand AG
4450 Sissach, 061 975 70 70



Personnellement. D'ici. Pour vous.

Emmentalstrasse 23
3510 Konolfingen
031 790 31 11

emmental
assurance

agrisano

Pour toute l'agriculture!

Toutes les assurances à portée de main.



Sandra R. | Wölfliwil

INDIVIDUELLE

L'assurance complémentaire adaptée à mes besoins.

Bénéficier
des avantages
du paquet complet!

Informez-vous:



Nous vous conseillons avec
compétence!



Informations sur le produit:

De A comme
arboriculture
à Z comme
zootechnie



Inscrivez-vous
pour recevoir
la newsletter

La plateforme
digitale de la Revue UFA a
le conseil qu'il vous faut
www.revueufa.ch

UFA
REVUE



Check-list remise du domaine

La vente du domaine à la descendance est une affaire très complexe. Il faut certes tenir compte des aspects humains, mais aussi de nombreuses questions de droit et d'évaluation. Sans notes ou liste de contrôle, impossible de venir à bout de la profusion d'informations et de clarifications requises. Voici donc une liste des principaux points :

Préparation

(env. 1 à 5 ans à l'avance)

- Discuter ouvertement avec toute la famille
- Régler la forme et le moment de la remise (propriété, fermage, communauté d'exploitation entre générations)
- Discuter de la future situation en matière de logement et éventuellement planifier

Bases de la remise, droit foncier rural, financement

- Existe-t-il une estimation actualisée de la valeur de rendement ?
- Quel est le montant des dettes hypothécaires existantes et celui de la limite de charges ?
- Le prix de cession doit-il être augmenté suite à des investissements ?
- Quel est le prix de l'inventaire (valeur d'usage) ?
- Y a-t-il un terrain à bâtir non nécessaire à l'exploitation ou d'autres éléments non agricoles ?
- S'agit-il d'une entreprise agricole au sens du droit foncier rural ?
- La personne qui reprend est-elle exploitante à titre personnel ?
- Un développement futur de l'exploitation ou des transformations architecturales sont-ils requis ?
- Quels sont les moyens financiers disponibles du ou de la repreneur-euse ?
- Est-il possible de demander un prêt d'aide au démarrage à la caisse de crédit ?
- Les vendeurs-euses accordent-ils un prêt personnel ?
- La génération qui se retire accorde-t-elle une avance d'hoirie/une donation ?
- Le financement/le prix d'achat est-il supportable pour le ou la repreneur-euse ?

Situation de la génération qui se retire

- Peut-elle/veut-elle réserver un logement à la ferme ?
- La rétribution pour le futur travail du ou de la vendeur-euse est-elle réglée ?
- Après la remise du domaine, les moyens financiers sont-ils suffisants pour la suite ?

Aspects de droit matrimonial pour l'acheteur-euse

- Le financement (hypothèque, prêt d'aide au démarrage, avance d'hoirie, prêt privé, épargne) a-t-il été réglé ?
- Des ressources du ou de la conjoint-e sont-elles investies dans l'achat du domaine (règlement du remboursement) ?
- Comment vivre, travailler et gérer (partage du travail et des revenus, risques, etc.) ?

Questions fiscales pour le ou la vendeur-euse

- La remise du domaine génère-t-elle un bénéfice imposable ?
- A-t-on évalué des mesures d'optimisation fiscale (p. ex. rachat dans le 2^e pilier) ?
- Dispose-t-on de liquidités pour le paiement d'éventuels impôts ou charges sociales ?

Conseil en assurances

- Faire analyser la situation du ou de la vendeur-euse/de l'acheteur-euse par un service de conseil spécialisé en agriculture

Documents nécessaires pour l'entretien de conseil (env. 6 mois à l'avance)

- Extrait actuel du registre foncier
- Liste des principaux investissements dans les bâtiments et les terres
- Liste des terres prises en fermage
- Inventaire (machines, bétail, stocks achetés/de sa propre production)
- Contrat de mariage et pacte successoral
- Documents relatifs à des donations/avances d'hoirie en faveur de la personne repreneuse

Rédaction du contrat de vente

- Quel notaire sera chargé d'établir les actes authentiques ?
- Droit au gain et droit de réméré : sont-ils réglés par contrat ?
- En cas de non-respect des dispositions relatives au prix d'achat en vertu du droit foncier et du droit successoral, le contrat de cession doit-il prendre la forme successorale ?

Un droit sans garantie

Les descendant·es qui exploitent à titre personnel reprennent l'exploitation agricole à la valeur de rendement. Si par la suite, l'entreprise ou des parties de celle-ci sont aliénées, le droit foncier prévoit un droit au gain pour les cohéritiers·ères. Le gain provenant d'une activité non agricole doit parfois aussi être partagé.

Texte : Martin Goldenberger

Dans le Code civil suisse (CC), le droit successoral prévoit que les immeubles doivent être attribués aux cohéritiers à leur valeur vénale. Font exception les entreprises et immeubles agricoles, pour lesquels le CC stipule que leur imputation est réglée par les dispositions idoines de la loi fédérale sur le droit foncier rural (LDFR).

Le droit foncier protège les héritiers contre les abus

Le droit foncier régit le droit de préemption de la parenté, en faisant bénéficier de



Martin Goldenberger
Directeur d'Agriexpert

prix préférentiels les descendants qui exploitent eux-mêmes et les autres parents disposant du droit d'emption. Pour éviter qu'un reprenant revende avec bénéfice un immeuble acquis au prix préférentiel sans partager ledit bénéfice avec le vendeur ou

les cohéritiers, ces derniers doivent être protégés. Le droit foncier prévoit donc le droit au gain légal, pour autant que la remise de l'exploitation ait lieu dans le cadre du partage successoral.

Etablissement d'un contrat du vivant de l'exploitant

En cas de remise de l'entreprise du vivant de l'exploitant, le droit au gain doit faire l'objet d'un contrat pour que les cohéritiers puissent le faire valoir plus tard. Le droit précité existe en principe pendant 25 ans, mais les parties peuvent le modifier, le rac-



courcir ou le prolonger par contrat dans le cadre du partage successoral ou de la remise d'exploitation. Entrent dans le cadre de ce droit les bénéfices résultant de l'abandon de l'usage agricole ou générés par des activités non agricoles utilisant le bien immobilier. En vertu de cette disposition, l'affermage agricole ne constitue pas une source de gain.

Une aliénation n'est pas une simple vente

La LDFR mentionne un certain nombre de situations constituant une aliénation, sans

que l'immeuble soit effectivement vendu. Si une aliénation (ou une mesure considérée comme équivalente) permet de réaliser ultérieurement un gain plus élevé que celui généré par l'exploitation agricole, les ayants droit peuvent en exiger une partie. Le calcul du gain éventuel est soumis à de nombreuses dispositions et conditions (voir encadré).

Actes donnant lieu au droit au gain : limite parfois floue

Il n'est pas aisé de savoir quelles actions donnent lieu à un droit au gain ; il convient

Une place de stationnement pour caravanes ou camping-cars sur une exploitation agricole constitue une désaffectation en vertu de la loi sur l'aménagement du territoire. Les cohéritiers ont droit au gain éventuel tiré de cette activité accessoire.

Photo: Landcamp



Lors de l'établissement d'un droit de superficie sur un immeuble agricole pour une utilisation non agricole, le gain peut être déterminé à l'avance pour toute la durée du contrat. Les cohéritiers peuvent faire valoir leur droit au gain. Photo: Pixabay

Aliénation, calcul du gain et exigibilité

Aliénation

- la vente
- tout autre acte juridique qui équivaut économiquement à une vente
- l'établissement d'un droit de superficie non agricole
- l'échange
- l'expropriation
- le classement dans une zone à bâtir, après la reprise et après le 1^{er} janvier 1994
- la désaffectation
 - la transformation en locaux de stockage non agricoles
 - la transformation d'une grange en bâtiment d'habitation
 - la réaffectation du terrain en gravière ou décharge
 - la cessation de l'exploitation à titre personnel dans les dix ans (auquel cas le logement de l'exploitant est considéré comme aliéné)
 - la cessation de l'exploitation à titre personnel (pour autant que les bâtiments d'exploitation se situent dans la zone à bâtir)

Calcul du gain

Produit de l'aliénation – valeur d'imputation* (prix de reprise) – coûts d'aliénation (notaire, registre foncier, impôts, etc.) = **bénéfice brut**

* pas en cas d'acquisition en remploi

Bénéfice brut – valeur actuelle des investissements générateurs de plus-value réalisés ** – déduction pour les objets acquis en remploi – déduction pour les réparations et les rénovations de bâtiments et d'installations = **bénéfice net**

** * frais d'entretien

Exigibilité du droit au gain

Le droit au gain est exigible au moment du paiement ou de l'exigibilité de la contreprestation envers les cohéritiers ou de l'acte qui réalise une désaffectation.

Lorsqu'un terrain est affecté en zone à bâtir, la créance naît lors du lancement de la procédure conduisant à l'entrée en vigueur du classement en zone à bâtir. Si le terrain classé en zone à bâtir n'est pas vendu, l'exigibilité peut être repoussée de 15 ans au maximum sans que la créance soit modifiée ou éteinte.

donc de se poser la question. Rentrent de manière univoque dans cette catégorie par exemple les actes suivants: classement dans une zone à bâtir (à l'exception des aires environnantes nécessaires à l'exploitation),

En cas de remise d'entreprise du vivant de l'exploitant, le droit au gain doit faire l'objet d'un contrat.

ventes réelles, établissement d'un droit de superficie pour une halle de stockage non agricole ou extraction de ressources naturelles comme le gravier. En revanche, il est plus difficile de catégoriser les actions qui génèrent un revenu plus élevé que l'activité agricole ou un revenu supplémentaire non agricole. Il s'agit notamment des gains obtenus dans les cas suivants: location (à des tiers) d'une remise pour abriter un bateau, une caravane ou un camping-car; location d'une vieille étable comme atelier technique ou fournil; pose d'une antenne de téléphonie mobile dans ou sur le bâtiment; exploitation de panneaux solaires par des tiers ou offre de places de stationnement pour camping-cars. Toutes ces situations laissent une certaine marge d'interprétation.



Conditions pour les déductions

Objets acquis en remploi Si l'héritier acquiert en Suisse des immeubles ou entreprises en remploi, il peut déduire du prix d'aliénation le prix d'achat d'un objet de même rendement. Celui-ci correspond plus ou moins à une surface équivalente ou à la même valeur de rendement pour les entreprises entières.

Investissements Les investissements réalisés sur l'objet vendu peuvent être déduits à leur valeur actuelle.

Réparations Peuvent être déduites les réparations nécessaires effectuées sur des bâtiments d'une même succession. Celles-ci ne comprennent pas les nouvelles constructions, agrandissements de bâtiments ou améliorations économiques.

Rénovations (remplacements) de bâtiments En cas de vente ou d'expropriation d'un bâtiment, le produit ainsi généré peut servir à acheter ou construire un bâtiment (fonctionnel) de substitution. Les coûts pour ce dernier peuvent être déduits.

Durée de propriété L'aliénateur peut revendiquer pour lui-même 2% du bénéfice net par année de possession.

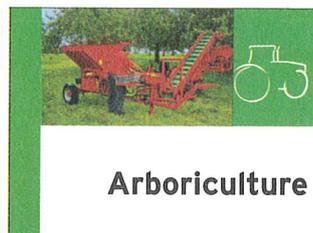
Le droit au gain est souvent annulé par les déductions

En cas de désaffectation, le montant du gain ne peut souvent pas être déterminé immédiatement. Selon la LDFR, il doit correspondre au revenu annuel possible d'une utilisation non agricole multiplié par vingt. Pour le calcul du gain effectif, on déduit du revenu issu de l'utilisation non agricole le revenu généré par l'utilisation agricole avant la désaffectation.

Un gain n'entraîne pas automatiquement l'obligation de payer une partie de celui-ci au vendeur, si ce dernier vit encore, ou aux héritiers après son décès. Dans cer-

En cas de désaffectation, le montant du gain ne peut souvent pas être déterminé immédiatement.

taines conditions, des déductions peuvent être appliquées (voir encadré sur les déductions). S'il ne reste plus rien du gain après toutes les déductions, il n'y a plus d'obligation de partage. C'est en général le cas pour les petits gains. ■



Arboriculture



Knecht H45 - Bermartec
Testez Knecht 1 jour gratuitement!
Entraînement électrique avec batterie LiFePo haute performance.
Différents modèles et variantes.



GrassKiller - Caffini
La plus récente innovation - Désherbage uniquement avec d'eau sous haute pression!
Convient également à un usage communal.



Plack
Porteur universel des outils. Est idéal pour le travail du sol lourd, le sous-bois et l'ameublissement du sol au milieu du rang. Particulièrement adapté aux vergers.



Ramasseuse de pommes - Feucht
Récolte plus rapide. Moins de coûts. Nous vous conseillons volontiers!

Maschinencenter
Wittenbach AG
Bahnhofstrasse 4
CH-9308 Lömmenschwil SG

Téléphone: 071 292 30 50
Fax: 071 292 30 58
E-Mail: landtechnik@mcwit.ch
Internet: www.mcwit.ch

MaschinenCenter
Wittenbach

NOUVEAU



Portraits d'exploitation

Exploitation Schumacher

SAU: 28 ha

Animaux: 540 porcs à l'engrais (SST et SRPA)

Grandes cultures: blé fourrager, triticales, orge, pois protéagineux, maïs grain, prairies temporaires

Exploitation Weber

SAU: 24,6 ha

Grandes cultures: blé panifiable et fourrager, orge, soja, tournesol, pois protéagineux, pommes de terre, cultures maraîchères



Plus d'efficacité et moins de stress

Mathias Schumacher et Roger Weber gèrent leurs exploitations en communauté PER (prestations écologiques requises). Cette forme simple de collaboration leur permet à chacun de gérer son exploitation de manière indépendante et pour son propre compte. Lorsque divers critères sont remplis et que la confiance mutuelle règne, les deux partenaires profitent de nombreux avantages.

Texte et photo : Heinz Nussbaum

Mathias Schumacher et Roger Weber collaborent étroitement depuis 2018. L'idée de travailler



Heinz Nussbaum

Conseiller Economie d'entreprise, Inforama

ensemble dans le cadre d'une communauté PER a germé en 2013 déjà. En 1998, Mathias Schumacher construit une porcherie pouvant abriter 540 porcs à l'engrais, qu'il gère alors sous forme de communauté partielle d'exploitation (CPE) avec un autre collègue. Au bout de 15 ans, les deux partenaires décident toutefois de dissoudre cette CPE, perdant par la même occasion les libertés et le temps libre qu'offrait cette

forme de collaboration. Rapidement, les discussions entre Roger Weber et Mathias Schumacher, qui collaboraient déjà dans le domaine des cultures maraîchères et des machines agricoles, deviennent sérieuses. Contrairement à Mathias Schumacher, Roger Weber n'élève pas de bétail et est spécialisé dans les grandes cultures et les cultures maraîchères.

Un hiver plus serein grâce à la porcherie

Au début, la collaboration se limitait à des interventions régulières de Roger Weber dans la porcherie. Celles-ci lui permettaient de sortir de son rythme effréné de maraîcher et lui assuraient un revenu durant l'hiver. En contrepartie, l'éleveur porcine retrouvait sa liberté perdue. La collaboration s'est ensuite étoffée avec l'épandage des engrais de ferme sur les deux exploitations et l'échange de surfaces. Toutefois, avec le temps, la répartition du bilan de fu-

Photo de la page 64 : tout ce que Mathias Schumacher (à g.) et Roger Weber partagent ne peut pas toujours l'être au millimètre près. Cependant, les avantages que procure leur collaboration dans le cadre d'une communauté PER l'emportent largement.

Beaucoup d'avantages et peu d'inconvénients

Synergies

L'association d'une exploitation avec beaucoup d'animaux et d'une exploitation sans bétail permet de compenser les charges unilatérales sur le sol et d'épandre judicieusement les engrais de ferme (surapprovisionnement). Les surfaces de promotion de la biodiversité (SPB) profitent quant à elles de parcelles ayant un meilleur potentiel écologique. L'échange des surfaces permet en outre d'élargir les rotations et de réduire ainsi la pression des maladies et des ravageurs. L'exploitation d'élevage bénéficie de prairies artificielles à haut rendement.

Une plus grande efficacité

Le regroupement des surfaces en parcelles plus grandes augmente l'efficacité. L'augmentation de la part des cultures à haut rendement par rapport à la surface de l'exploitation apporte des avantages économiques. Le fait de se concentrer sur les branches principales de l'exploitation permet d'alléger la charge de travail – hormis lors de pics saisonniers.

Collaboration au-delà des PER

En principe, le contrat ne règle que la réalisation commune des PER, mais pour de nombreux chefs d'exploitation, c'est l'occasion de coopérer dans d'autres domaines. On se retrouve ainsi avec des machines mieux exploitées et des intrants moins chers.

Charge supplémentaire et confiance mutuelle

Les personnes qui espèrent une simplification administrative avec la communauté PER seront déçues. Comme les exploitations sont gérées de manière indépendante, chacune d'entre elles doit tenir ses propres registres. Si des manquements sont constatés lors d'un contrôle, les membres sont solidairement responsables de l'ensemble de la surface pour les secteurs de travail communs. La collaboration demande donc confiance et prévoyance.

mure et des surfaces écologiques est devenue trop compliquée. C'est à ce moment-là qu'est née la communauté PER.

Cette collaboration est avant tout synonyme de meilleure qualité de vie.

Une collaboration toujours plus étroite

Mathias Schumacher a entretemps abandonné les cultures maraîchères. Toutes les cultures « Swiss Gaap » se trouvent sur

l'exploitation Weber. Les deux chefs d'exploitation se remplacent mutuellement. Ils connaissent ainsi tous les deux les principaux domaines de l'autre. Ils ont par la suite développé un plan d'urgence sur cette base. Les deux agriculteurs ont une mentalité semblable et se complètent bien, ce qui les décharge et réduit la pression.

En grandes cultures, les surfaces des deux exploitations et les engrais de ferme sont désormais considérés comme une seule unité. Seules les surfaces de promotion de la biodiversité (SPB) restent rattachées à chaque exploitation. La planification restante est faite en commun et réserve les meilleures parcelles à la culture maraîchère. Bien qu'ils attribuent les surfaces du

mieux qu'ils peuvent, elles ne peuvent pas toujours être réparties équitablement, mais toujours selon le principe « prendre et donner ». La collecte des données pour les paiements directs reste néanmoins nettement plus laborieuse.

Plus souple qu'une communauté d'exploitation

Leur collaboration s'apparente à une communauté d'exploitation, étant donné que les travaux sont réalisés en commun et que les machines sont partagées. Pour ne pas multiplier inutilement les attelages et dételages d'engins, il est courant que l'un s'occupe du champ de l'autre. Les comptes des

La collecte des données est nettement plus laborieuse.

deux exploitations restent toutefois séparés. Les prestations fournies pour le compte de l'autre sont facturées en heures. Pour les machines, ils ne tiennent pas de comptabilité précise, car elles sont autant utilisées par l'un que par l'autre. Cette solution convient actuellement aux deux parties, car il n'y a aucune obligation économique en contrepartie.

Un soutien psychologique

Les deux agriculteurs tirent à la même corde et essaient de tenir compte autant que possible des intérêts de l'autre. Tous deux considèrent cet échange régulier comme un soutien psychologique. Ils profitent aussi des compétences de l'autre. Fidèles à leur principe « devenir plus professionnels ensemble », ils remettent en question leurs actes. À l'avenir, ils veulent par exemple lutter contre les cultures gourmandes et avoir des cycles aussi fermés que possible. Par ailleurs, une aire commune de remplissage et de lavage des produits phytosanitaires a été créée.

Ils souhaitent en outre obtenir de plus grands rabais de quantité grâce à l'association de leurs exploitations. Ils voient également un potentiel d'amélioration dans le domaine administratif. Tout bien considéré, cette collaboration est avant tout synonyme de meilleure qualité de vie pour les deux agriculteurs. ■