

# Remise de fermes



extra-  
familiale

Votre  
succession  
est-elle déjà  
clarifiée?



# Vous faites face à un changement de génération?

Que va devenir notre exploitation quand nous serons à la retraite?

À quoi ressemblera notre futur après la remise de la ferme?

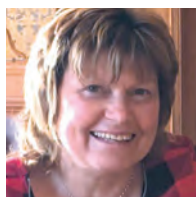
Chaque année, des centaines de familles paysannes font face à un changement de génération sur leur domaine. La transmission n'est pas toujours possible ou assurée au sein même de la famille. Pour de nombreux chefs d'exploitation sans successeur interne à la famille, la dissolution de la ferme est une solution insatisfaisante.

Cette brochure donne un aperçu des questions à régler pour parvenir à une remise extra-familiale de ferme fructueuse. A l'approche de la retraite, tou(te)s les agriculteurs et agricultrices font face à des questions similaires. Il n'y a pas de recette miracle pour une remise de ferme extra-familiale réussie. Chaque transmission demande une solution spécifique au domaine, qui convient aux cédants et aux repreneurs.



«On a dû apprendre à lâcher prise. Cela demande du courage. Les vacances sont un bon terrain d'entraînement pour laisser d'autres gérer le domaine pour un temps.»

Anneke et Albert Rüdüsili, cédants



«Il est important de beaucoup parler, même si certains paysans ne sont pas de grands bavards. Chez nous, le sujet est revenu sur le tapis encore et encore.»

Dora Mathieu, cédante

Chercher la solution adéquate, c'est relever un défi et se poser les bonnes questions. Il faut trouver les réponses aux questions personnelles, légales et financières, formuler des souhaits et des attentes aux successeurs, et faire face à des doutes, des angoisses et des incertitudes. Mais une transmission apporte aussi son lot de belles choses, comme une nouvelle phase de vie et le plaisir de rencontrer des personnes qui souhaitent faire vivre l'exploitation.

Celui qui se préoccupe assez tôt de la remise de sa propre ferme, court moins le risque de devoir prendre des décisions précipitées pour des raisons de santé ou autres.

S'engager dans un changement demande du temps, du courage et de la patience. Ça requiert aussi de savoir lâcher prise et laisse également de la place à la nouveauté.

Pas à pas et en échangeant avec la famille et les amis, il est possible de formuler des souhaits pour «l'après agriculture» et de trouver la meilleure solution pour soi-même.

Une remise de ferme planifiée en connaissance de cause exige de concevoir activement sa vie future. Concrètement, cela peut être s'engager davantage dans une association ou réfléchir aux solutions de logement loin de la ferme.

## Changement

À quoi vais-je consacrer mon temps libre après la remise de l'exploitation (loisirs, famille, participation à la ferme, bénévolat...)?

Qu'est-ce qui me fait plaisir à côté du travail sur le domaine?

Quel sera le centre de mes intérêts après la remise de la ferme?

De quoi ai-je besoin pour me sentir chez moi quelque part?

# Remise de fermes en 5 étapes

Pourquoi céder mon domaine dans son entier?

Quelles sont mes attentes envers mes successeurs?

La remise de ferme est un processus. Schématiquement, elle peut être divisée en cinq étapes. Le conseil joue un rôle important.

## 1 Volonté

Une remise extra-familiale requiert de l'ouverture d'esprit. Un changement de chef d'exploitation entraîne toujours des modifications sur l'exploitation. Il est important que la décision soit soutenue par toute la famille. Pour initier un processus de remise, il faut une volonté manifeste du cédant de transmettre le fruit du travail de sa vie.

## 2 Mises au point détaillées

Pour une remise extra-familiale de ferme, il faut des conditions-cadre clairement définies de la part du cédant. En plus des discussions avec la famille, il convient de décider du futur lieu de résidence. Il faut demander des évaluations et clarifier la situation fiscale et de la prévoyance vieillesse. Le conseil est important dans cette étape. En outre, il faut aussi clarifier les questions juridiques. Finalement, les cédants déterminent le mode de remise adéquat (vente, affermage, droit de superficie) et définissent leurs attentes face aux repreneurs.

## 3 Recherche de la succession adéquate

Dès que les premières décisions sont prises, la recherche d'un successeur peut commencer, que ce soit via des plateformes de mise en relation, des annonces ou votre propre réseau. Discussions, concept d'exploitation et plan de financement des repreneurs potentiels, visites réciproques ou remplacement de vacan-



«Nous aurons plus de temps pour nos petits-enfants et pour la randonnée.»

Medard Mathieu, cédant



«Notre exploitation doit continuer d'exister par elle-même.»

Reinhold Berchtold, cédant

ces sont autant de moyens pour trouver le successeur approprié. Chaque cas est unique, l'important, c'est que le courant passe bien. Il faut aussi pouvoir concilier les besoins financiers des cédants avec les possibilités des repreneurs.

## 4 Préparation du contrat

Le suivi par des conseillers spécialisés et expérimentés est utile pour les deux parties. D'autres clarifications sont nécessaires à cette étape, comme une autorisation d'acquisition ou de bail. Une fois les attentes conciliées lors des négociations, la transmission est convenue par contrat.

## 5 Remise

Enfin, il est important de parler ensemble de la période de prise en main du domaine. Quand les animaux seront-ils repris, dans quel état l'atelier sera-t-il laissé, quels travaux seront effectués ensemble? Il est important de planifier et concevoir cette phase de transition de concert.



### 1<sup>ère</sup> étape: la volonté

- remise extra-familiale oui/non

### 2<sup>ème</sup> étape: la mise au point

- vente, affermage, droit de superficie
- période
- collaboration
- logement

### 3<sup>ème</sup> étape: la recherche

- chercher un successeur approprié

### 4<sup>ème</sup> étape: la préparation du contrat

- concilier les attentes
- établir des dispositions contraignantes

### 5<sup>ème</sup> étape: la remise


- remise concrète

# Facteurs de succès

## Comment trouver le bon successeur?

Les jeunes agriculteurs et agricultrices cherchent fréquemment pendant des années un domaine approprié. La demande dépasse largement l'offre en exploitations. Les personnes qui recherchent un domaine sont de jeunes professionnel(le)s formé(e)s qui ne peuvent pas reprendre un domaine de leurs parents, soit parce que ceux-ci n'étaient pas paysans ou parce que le domaine a été repris par un frère ou une sœur. Pour trouver le bon successeur, il existe plusieurs chemins:

- Réseau personnel: parenté, connaissances, apprenti(e)s, employé(e)s
- Petites annonces (év. sous chiffre)
- Recherche d'un repreneur via une plateforme de médiation (discret, voir adresses au verso)

- 
- Aborder la situation suffisamment tôt
  - Fort désir de maintien de l'exploitation
  - Impliquer toute la famille
  - Chercher des conseils pour le suivi du processus
  - Définir les objectifs, prendre des décisions, fixer des priorités
  - Remise en question de ses propres valeurs
  - Recherche de nouvelles perspectives pour la période après la remise
  - S'entraîner à lâcher prise petit à petit
  - Montrer de l'intérêt vis-à-vis des jeunes professionnel(le)s
  - Offrir une situation de départ attractive pour des repreneurs
  - Deuxième appartement disponible sur place ou recherche d'un logement ailleurs
  - Être convaincu par une remise hors de cadre familial avant de chercher des successeurs
  - Avoir du temps et de la patience pour rechercher le bon successeur
  - Le courant doit passer avec les repreneurs
  - Avoir le courage de trouver des solutions spécifiques à la ferme et à la famille
  - Conviction et sentiment positif lors de la signature du contrat

# Différents types de transmission

Nos biens doivent-ils rester dans la famille?

L'exploitation doit-elle être conservée dans son unité?

Voulons-nous permettre à de jeunes exploitant(e)s de se lancer dans l'agriculture?

Comment envisageons-nous notre future situation de logement?

Il est utile de connaître toutes les possibilités légales pour un changement de générations (voir graphique). Cette brochure met toutefois l'accent sur la transmission du domaine dans son entier.

Les trois options principales pour la remise d'une exploitation sont: affermage, vente ou vente des bâtiments en droit de superficie avec un affermage à long terme des terres.

## Affermage

La génération cédante conserve la propriété mais également le devoir d'entretien des bâtiments. L'affermage est idéal

pour les jeunes professionnel(le)s car cela nécessite nettement moins de fonds propres qu'à l'achat.

## Vente

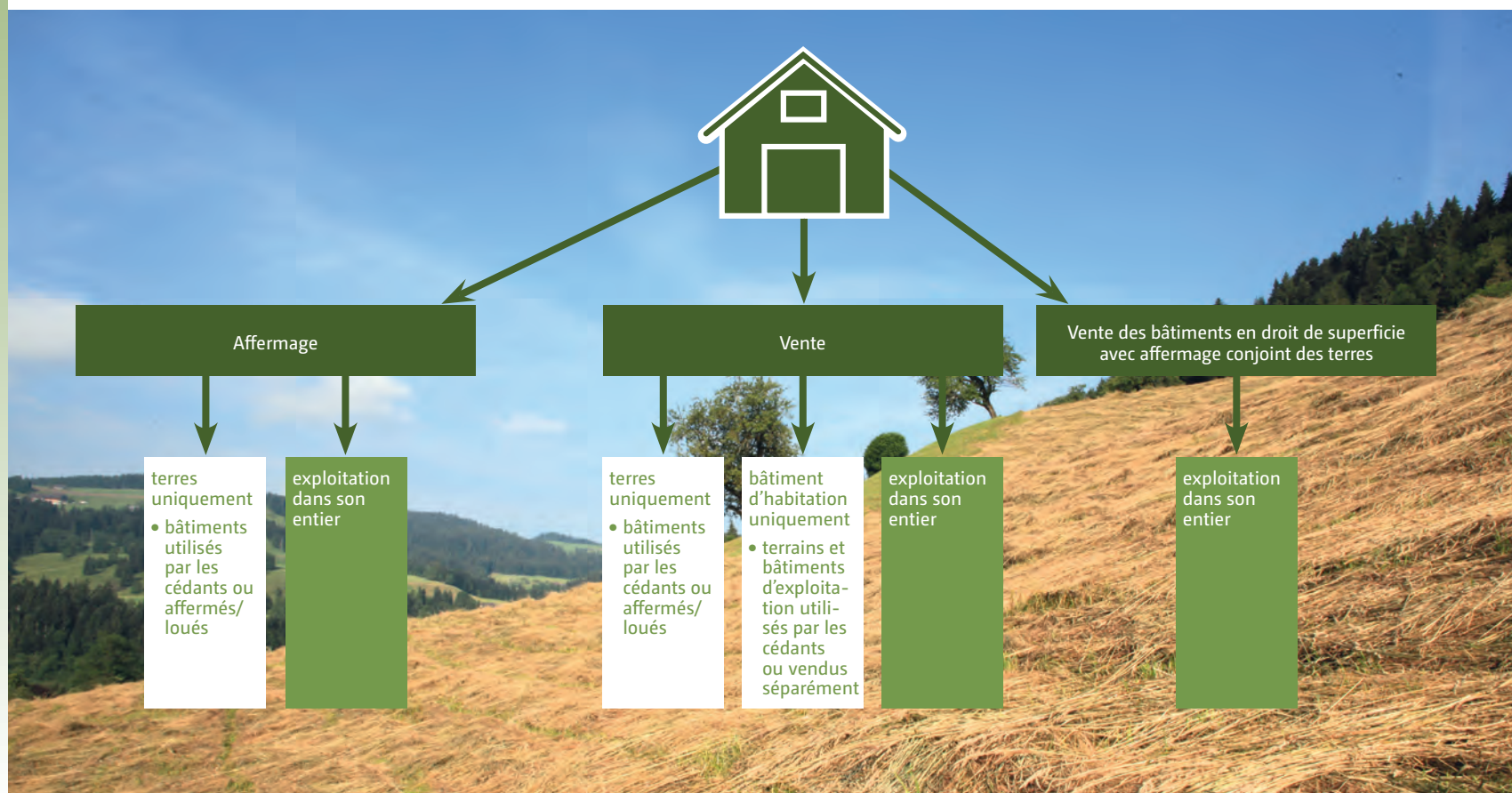
La vente est une décision définitive. Mais elle peut aussi représenter un soulagement car toutes les obligations sont transmises aux successeurs et on peut mieux profiter de la 3<sup>ème</sup> phase de sa vie.

## Droit de superficie

Un mélange entre vente et bail à la ferme peut être une solution intéressante. Ce faisant les bâtiments sont vendus en droit

de superficie sur le long terme (au moins 30 ans) et les terres associées sont affermées pour la même période. Le détenteur du droit de superficie peut ainsi investir dans les bâtiments et demander des prêts d'investissement. Ceci de manière plus indépendante. La vente en droit de superficie est moins coûteuse pour le repreneur, tout en étant une solution durable.

**Les questions juridiques doivent être examinées spécifiquement lors de chaque règlement de succession.**



# Aspects financiers

## De quels moyens financiers avons-nous besoin pour couvrir nos besoins une fois à la retraite?

Lors de la transmission d'un domaine, les aspects financiers jouent un rôle important. Il est recommandé de faire appel à un spécialiste pour les conséquences liées à l'imposition et à la prévoyance AVS.

### Évaluation

L'évaluation de la valeur de rendement et de la valeur vénale sont les bases de l'expertise. Il faut aussi dresser une liste provisoire des valeurs de l'inventaire: pour le bétail et les stocks, on peut estimer dans un premier temps les valeurs comptables disponibles plus une prime de valeur vénale. La liste des machines et des outils doit comporter la valeur marchande correspondante. Les chiffres qui en résultent forment la base pour les prochaines étapes.

### Prévoyance vieillesse

La prévoyance vieillesse est évaluée sur la base des avoirs de prévoyance (AVS, 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> pilier), de l'épargne et des revenus générés par la vente de l'inventaire et du domaine. Ce faisant les charges sont comparées aux revenus après la remise. S'il en résulte une diminution annuelle de la fortune, la question se pose de savoir si

les liquidités disponibles plus les apports de capitaux de la remise de ferme sont suffisants pour couvrir les frais courants. Une attention particulière doit être apportée au logement, location ou achat, à son financement et aux coûts induits. Cela donne la marge de manœuvre pour définir le prix de vente.

### Offre aux repreneurs souhaités

Si les cédants connaissent leur marge financière et leurs plans futurs, l'inventaire et les biens immobiliers peuvent être proposés aux repreneurs potentiels. Un prêt vendeur peut représenter une situation gagnant-gagnant pour l'acheteur et le vendeur pour certaines cas.

### Conséquences fiscales et pour l'AVS

- Faire appel à un conseiller le plus tôt possible pour la clarification des conséquences fiscales et de prévoyance
- Réorienter les impôts sur la transmission
- La vente du bien et de l'inventaire à des tiers génère des bénéfices imposables et soumis à l'AVS
- En cas de cessation définitive de l'activité indépendante après l'âge de 55 ans, il est possible d'imposer le bénéfice de liquidation au taux de la rente, séparément du revenu annuel, à un taux préférentiel. Le bénéfice de liquidation peut aussi être compensé au moyen de rachat de prévoyance
- En cas d'affermage: l'imposition des bénéfices de liquidation des biens immobiliers peut être différée ► les biens immobiliers reste dans la fortune commerciale

**Une réflexion précoce au sujet des aspects financiers est très importante.**

### Les aspects financiers comprennent essentiellement:

- La situation de départ par rapport à la famille, la situation financière à ce jour, les valeurs comptables de l'exploitation et de l'inventaire
- La valeur de rendement et la valeur vénale de l'exploitation et de l'inventaire
- Les conséquences fiscales et pour l'AVS du plan de succession
- La prévoyance vieillesse existante et résultant de la succession, y compris la situation de logement
- La marge de manœuvre financière des cédants pour pouvoir conclure avec les repreneurs souhaités



# Contacts

## Pour des conseils juridiques et financiers

- Agriadress:  
www.lid.ch > Organisationen > Adresse suchen > Bildung und Beratung oder Landwirtschaftsschulen (site en allemand mais avec des adresses romandes)
- Association fiduciaire agricole suisse:  
www.treuland.ch  
Assurez-vous que les conseillers disposent d'une expérience dans la remise de fermes extra-familiale.

## Pour la clarification de questions sociales et personnelles

- Réseau Médiation dans l'espace rural  
1470 Estavayer-le-Lac  
Tél. 026 663 31 94  
www.hofkonflikt.ch/wp/fr

## Pour la recherche de successeurs appropriés

- Point de contact pour la remise de fermes extra-familiale  
c/o Association des petits paysans  
Monbijoustrasse 31  
Case postale  
3001 Berne  
Tél. 031 533 47 77  
www.remisedeferme.ch
- Demeter Suisse  
Burgstrasse 6  
4410 Liestal  
Tél. 061 706 96 43  
www.demeter.ch/fr

Cette brochure a été rédigée par:



ASSOCIATION DES  
PETITS PAYSANS

**HOFNACHFOLGE**  
AUSSERHALB DER FAMILIE

Ein Angebot der Stiftung zur Erhaltung  
bäuerlicher Familienbetriebe

Avec le soutien financier de:



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Département fédéral de l'économie,  
de la formation et de la recherche DEFR  
Office fédéral de l'agriculture OFAG



**fondation  
sur la croix**

Projekte Landwirtschaft