

SPÉCIAL GESTION

SOMMAIRE

Reprise	1
Fiscalité	2
Assurances	3
Planification	4

Déléguer plutôt que délaissier

La défense des intérêts de l'agriculture ne passe pas seulement par une action sur le terrain de la politique professionnelle. Elle nécessite aussi un appui aux exploitants dont le métier se complexifie tous les jours.

Plus encore que d'autres PME de taille plus importante, les exploitations agricoles n'ont, pour la plupart d'entre elles, pas en interne les ressources nécessaires pour assumer l'ensemble des tâches qui leur incombent. Le

risque est alors là que le chef d'exploitation, selon ses compétences et ses goûts, privilégie certaines fonctions et en délaisse d'autres.

C'est précisément pour éviter cela que Prométerre a mis l'accent sur les presta-

tions de services en veillant à les adapter aux besoins évolutifs de ses membres. L'objectif est de permettre à l'exploitant d'externaliser certaines tâches pour se consacrer pleinement à celles pour lesquelles il est irrempla-

çable. Exigeant des compétences toujours plus variées et pointues, la gestion est précisément un domaine où il fait sens de recourir à l'appui et aux services de l'organisation professionnelle.

LUC THOMAS

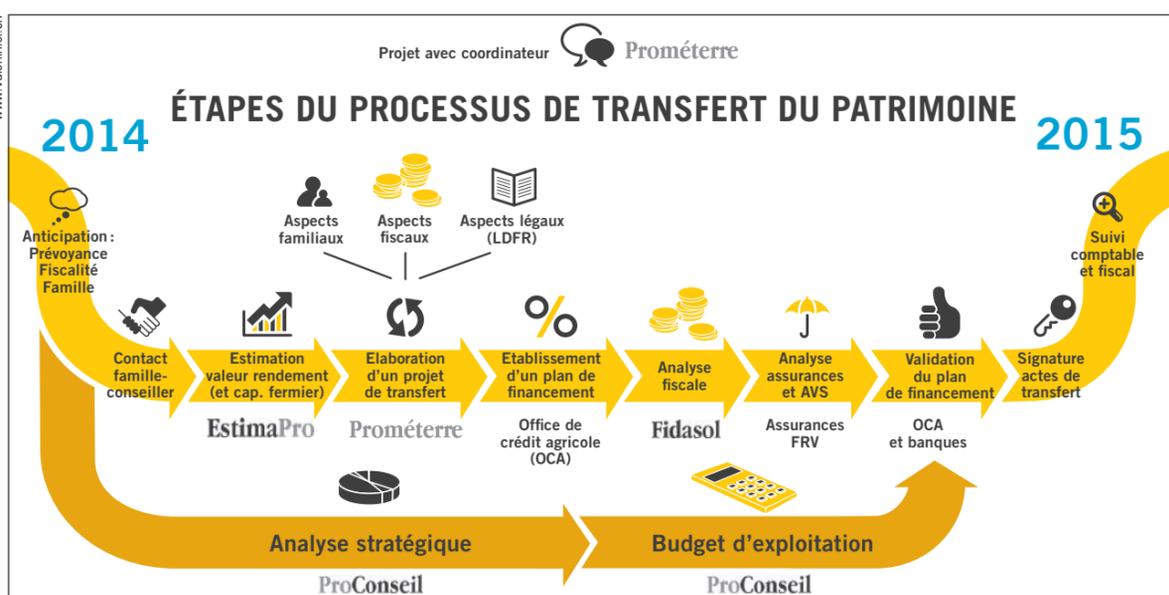
Comment bien remettre son exploitation

Gouverner, c'est prévoir, dit-on. Une bonne gestion passe par une bonne vision de la situation, des biens et de leur devenir. Tôt ou tard se pose la question du transfert de l'exploitation. Qu'en est-il pour le cédant comme pour le reprenant ?

Un transfert d'exploitation prend du temps et se prépare, tant du côté du cédant que du reprenant. Pour la famille, c'est une étape délicate. Les points sensibles sont d'ordre humain, civil, légal et fiscal. Une bonne communication ainsi que le recours à des spécialistes externes permettent de faciliter cette étape.

DU CÔTÉ DU CÉDANT

Pour le cédant, il est primordial de se soucier très tôt de sa situation financière après la remise. Nous constatons souvent que l'opération de transfert du domaine à la valeur de rendement ne laisse pas un capital important au cédant, une fois déduits les dettes et les éventuels droits d'habitation.



LE CAS PARTICULIER DU COLLABORATEUR FAMILIAL

Le collaborateur familial doit être considéré comme un employé aux yeux de l'AVS, l'AI, l'APG, les PC Familiales et la rente-pont, mais comme un indépendant pour tous les autres aspects d'assurance. Ainsi, il est de sa responsabilité de s'assurer contre la maladie, les accidents, la perte de gain, mais également de planifier sa retraite. Le collaborateur familial reçoit un salaire, comme tout autre employé. S'il est prévu qu'il reprenne l'exploitation, il est possible de convenir d'un salaire différé. Il est important de déclarer ce salaire tant à l'AVS qu'à l'Administration cantonale des impôts. Le principal avantage pour l'exploitation est de disposer de davantage de liquidités pour son développement. Pour le collaborateur, c'est une forme d'épargne forcée. Toutefois, le salaire différé peut masquer des résultats insuffisants et conduire à un endettement de l'entreprise supérieur à sa valeur. Dans ce cas, le collaborateur perdra tout ou partie du montant qui lui est dû au moment de la reprise. Il convient donc d'y être attentif s'il est fait usage de ce mode de rémunération; le cas échéant, Prométerre met à disposition un modèle de décompte annuel différé. (L.G.)

Il s'agit pour le cédant et sa femme de constituer un capital retraite suffisant dans la mesure de leurs moyens. La liquidité financière étant limitée, il n'est parfois pas aisé de choisir entre les investissements nécessaires pour faire progresser l'entreprise et la constitution du capital de prévoyance.

DU CÔTÉ DU REPRENANT

Le reprenant doit lui aussi anticiper la reprise de l'exploitation et réfléchir suffisamment tôt à la direction qu'il donnera à l'entreprise. Il devra en effet l'adapter aux opportunités et aux contraintes du moment, et ceci en accord avec sa vision, ses propres convictions et motivations. En période de changements, notamment lors du passage d'une politique agricole à une autre, cet exercice mérite la plus grande attention. Le reprenant peut être avantageusement accompagné dans ses réflexions par un conseiller agricole. Afin d'éviter tout conflit, une attention particulière doit être portée à la définition des rôles de chacun après que l'entreprise aura été transférée. Il n'est parfois pas facile pour le cédant de « laisser la place », tout en permettant à la jeune génération de faire ses expériences. L'intégration de la nouvelle génération peut se faire directement, par un transfert en propriété, ou en plusieurs étapes avec comme phase intermédiaire la constitution d'une société simple offrant le double avantage d'un partage des responsabilités et d'une installation progressive.

FAIRE ESTIMER L'EXPLOITATION

Un transfert d'exploitation commence, dans la pratique, par une évaluation de sa valeur. La valeur de rendement agricole s'applique lors d'un transfert d'exploitation, pour autant que celle-ci soit considérée comme une entreprise agricole au sens de la Loi fédérale sur le droit foncier rural (LDFR), à savoir qu'elle nécessite au moins 1.0 unité de main d'œuvre standard (UMOS). Cette valeur, dont l'estimation suit des règles précises, est nettement inférieure à la valeur vénale ou aux coûts réels des objets. Elle peut engendrer des difficultés pour le parent cédant, surtout lorsque les dettes liées sont

proches, voire supérieures à cette valeur. Les cohéritiers du reprenant sont souvent frappés par ce faible niveau de valeur, et plus particulièrement par celle des logements. Dans certaines circonstances, et si la LDFR le permet, la famille peut étudier la soustraction de certains éléments de l'entreprise au profit des cohéritiers, afin de faciliter les opérations, mais sans prêter le reprenant. Lors d'un transfert, l'acceptation de la valeur de rendement par l'ensemble de la famille est essentielle.

CHRISTOPHE CARRARD
DANIEL MILLIQUOD

GÉRER EFFICACEMENT SON EXPLOITATION, C'EST AUSSI SE FORMER CONTINUUELLEMENT

Le métier d'agriculteur devient toujours plus complexe. Il nécessite plus que jamais de larges compétences techniques, économiques, commerciales ou juridiques, qui doivent être régulièrement mises à jour. Concevoir le développement de son exploitation, c'est avoir une bonne maîtrise de ses chiffres et de la technique. Pour s'adapter rapidement aux évolutions constantes du contexte politique et avoir des réponses cohérentes, il est recommandé de suivre une formation initiale complète avec un brevet ou une maîtrise. Il est tout aussi important de suivre des cours de formation continue pour maintenir ses connaissances et acquérir de nouvelles compétences. Se former régulièrement est donc nécessaire pour gérer de façon moderne et efficace son entreprise. Nos formations, et particulièrement celles en comptabilité et en gestion, ont comme objectif de transmettre des outils de pilotage dynamiques pour aider les agriculteurs dans leurs réflexions sur le développement des entreprises agricoles dans l'environnement économique et social actuel et leurs prises de décisions. (A.A.)

L'édito



YVES PELLAUX
Vincent Bailly

Pourquoi un Prométerre Infos « Spécial gestion »

Les conditions cadres dans lesquelles évolue l'agriculture sont en perpétuelle évolution. Le rythme des changements ne va certes pas baisser avec la nouvelle PA 14-17. Malgré les promesses de simplification annoncées par l'OFAG, c'est certainement à une densification de l'administration de nos exploitations qu'il faut s'attendre. Répondre à toutes ces exigences exige non seulement du temps mais également de solides compétences.

L'importance d'une bonne gestion administrative et financière n'est plus à démontrer et c'est une des raisons pour laquelle nous vous proposons ce Prométerre Infos « Spécial gestion ». Comment aborder un investissement, une reprise d'exploitation, la gestion de son portefeuille assurance, sa prévoyance professionnelle, sa fiscalité, les salaires de son personnel ou d'un fils ou d'une fille collaborateur (-trice)... autant de soucis quotidiens pour un chef d'exploitation. Ces travaux sont souvent jugés rébarbatifs et peu enthousiasmants par bon nombre d'agriculteurs. Pourtant, ils sont primordiaux dans la construction du revenu de l'exploitation.

Certes, le revenu agricole résulte encore et toujours de la vente des produits et de la rémunération des prestations d'intérêt public, sous déduction des charges d'exploitation. Mais ce revenu peut être grandement influencé par la rigueur avec laquelle l'exploitation dans son ensemble est gérée et par la manière d'aborder les étapes clés de la vie de l'entreprise. Ce Prométerre Infos n'a pas la prétention d'offrir des solutions toutes faites ni d'être exhaustif, mais d'apporter des amorces de réflexion à travers quelques thèmes et exemples représentatifs. Ce n'est pas non plus le catalogue des prestations de Prométerre; mais j'espère qu'il contribuera à stimuler votre réflexion sur la gestion de votre exploitation et à vous informer sur les appuis que vous pouvez solliciter en cas de besoin.

Fiscalité de l'entreprise

Bien gérer un domaine implique de prendre en compte les nombreux aspects liés au patrimoine qu'il représente. Le volet fiscal n'est pas des moindres, dès qu'il est question de propriété foncière.

CESSATION D'ACTIVITÉ AVEC SUCESSEUR

La remise d'un domaine doit faire l'objet d'une analyse approfondie afin de déterminer la meilleure manière d'opérer le transfert. L'une des questions importantes est de savoir s'il faut procéder par vente ou par donation. Quelques éléments à prendre en considération :

→ Vente

+ AVANTAGES :

- Suppression en franchise d'impôt des amortissements cumulés lorsque le prix de vente (valeur de rendement) correspond à la valeur comptable ou est inférieure à celle-ci.
- Pas de perte d'avantage fiscal lorsque la valeur comptable, la valeur de rendement et l'estimation fiscale sont proches.
- Le cédant dispose du produit de la vente.
- En cas d'admission du cédant en EMS avec demande de prestations complémentaires, la vente fixe le prix de sortie. L'Etat ne peut pas y déroger.

- INCONVÉNIENTS :

- La reprise doit pouvoir être financée et la charge qui en résulte doit être supportable pour l'acquéreur.
- La vente interrompt la durée de possession. Si la vente d'une parcelle devait intervenir peu après la reprise, l'impôt sur les gains immobiliers serait élevé (par ex. après 1 an = 30%). Si la parcelle vendue est en zone à bâtir, la situation est encore plus délicate (voir ci-après)
- La vente est soumise au droit de mutation de 3,3%.

→ Donation

+ AVANTAGES :

- Les valeurs comptables ressortant du bilan du donateur sont reprises telles quelles et offrent au repreneur un potentiel d'amortissements, pour autant que celui-là n'ait pas déjà été épuisé par le cédant.
- La charge fiscale pour le cédant est en règle générale plus faible que lors d'une vente, voire inexistante dans la plupart des cas.
- La durée de possession n'est pas interrompue.

- INCONVÉNIENTS :

- Les amortissements cumulés sont transférés au repreneur avec pour celui-ci une charge fiscale potentielle qui peut être élevée en cas de réalisation ultérieure de ces biens.
- Le donateur ne bénéficie d'aucun apport financier.

A noter que les inconvénients fiscaux potentiels d'une vente peuvent être atténués par les possibilités offertes par les dispositions introduites lors de la réforme de l'imposition des entreprises évoquée ci-après.

CESSATION D'ACTIVITÉ SANS REPRENEUR

Dans ce cas, deux solutions peuvent entrer en ligne de compte : la mise en fermage ou la réalisation. En cas de location, les éléments du patrimoine sont conservés dans la fortune commerciale et il n'y a pas d'autre imposition que celle des fermages, imposés au titre du revenu d'indépendant soumis à cotisations AVS. Une fois l'âge de la retraite atteint, une franchise annuelle

de CHF 16 800.- pourra être déduite du revenu déterminant AVS et le taux de cotisation sera réduit.

La location a pour effet de repousser l'échéance à laquelle les immeubles de l'exploitation, faute de pouvoir être remis à un successeur, seront réalisés. C'est à ce moment-là qu'interviendra l'imposition des réserves latentes (amortissements cumulés) constituées durant la vie de l'entreprise. Cette imposition peut toutefois être allégée en faisant usage des possibilités adoptées lors de la deuxième réforme de l'imposition des entreprises (RIE2).

RÉFORME DE L'IMPOSITION DES ENTREPRISES 2 (RIE2)

Les dispositions légales de cette réforme permettent un allègement substantiel des bénéfices de liquidation intervenant lors de la réalisation d'un domaine, par exemple, ou lorsque celui-ci est transféré du patrimoine commercial à la fortune privée. Ses principales caractéristiques sont les suivantes :

- Les dispositions de la RIE2 s'appliquent au contribuable âgé d'au moins 55 ans révolus qui cesse définitivement son activité lucrative indépendante ou est mis au bénéfice d'une invalidité reconnue.
- Ledit contribuable peut faire valoir les rachats de cotisations de prévoyance professionnelle (LPP – 2^e pilier) effectifs et fictifs. En effet, les rachats non effectués mais dont l'admissibilité est prouvée déterminent également la part du bénéfice qui sera imposée sous forme de prestation en capital. Ces prestations bénéficient de taux allégés en regard des taux d'im-

position ordinaires. Attention toutefois, de tels rachats ne peuvent pas être invoqués au-delà de l'âge de la retraite.

- Le solde du bénéfice de liquidation sera imposé de manière séparée à un taux inférieur à celui de l'impôt ordinaire sur le revenu, et ce tant pour l'impôt fédéral direct que pour les impôts cantonaux et communaux.
- Un même contribuable ne peut faire valoir qu'une fois les possibilités offertes par la RIE2.

VENTE DE TERRAIN AGRICOLE EN ZONE À BÂTIR

Le 2 décembre 2011, le Tribunal fédéral a rendu un arrêt modifiant considérablement la pratique de l'imposition des terrains agricoles situés en zone à bâtir. L'impôt spécial sur les gains immobiliers connus jusqu'alors est remplacé pour bon nombre de situations par l'impôt ordinaire sur le revenu et la fortune, entraînant une imposition beaucoup plus lourde et soumettant également le gain réalisé à la cotisation AVS!

Cet arrêt, dont la portée est controversée et la mise en œuvre complexe, occupe Prométerre et ses différentes unités depuis plus de 18 mois, sans qu'il soit possible à l'heure actuelle d'apporter des réponses précises à tous les exploitants potentiellement concernés. Une prochaine rencontre avec l'Administration cantonale des impôts devrait apporter les indispensables éclaircissements sur l'application de cet arrêt dans notre canton. Quoi qu'il en soit, une étude préliminaire par les fiscalistes de Fidasol est vivement recommandée avant toute décision hâtive.

VINCENT FAVRE

Bien réfléchir avant de renoncer aux crédits d'investissement

En matière de financement, il est primordial de veiller à une bonne adéquation entre la durée de vie du bien dans lequel l'investissement est réalisé et celle du remboursement de l'emprunt nécessaire à son financement.

Si la durée de remboursement est trop longue, l'exploitant réduit sa marge de manœuvre pour financer d'autres investissements et pourrait surtout rencontrer des difficultés lorsque l'investissement initial devra être renouvelé. C'est là l'une des conséquences de la limite de charge fixée par le droit foncier rural, que les banques appliquent scrupuleusement. A l'inverse, un rythme de rembourse-

ment élevé améliorera la capacité d'investissement de l'entreprise. Toutefois, le besoin important en trésorerie que cela engendre peut alors poser problème pour le financement des dépenses courantes de l'exploitation et/ou de la consommation privée.

A l'heure actuelle, les investissements agricoles sont en majeure partie financés par des crédits publics fédéraux et cantonaux, ne portant pas

intérêt mais dont la durée de remboursement – 10 à 20 ans – est sensiblement plus courte que celle des prêts hypothécaires traditionnels. Garante d'une saine gestion et avantageuse du point de vue des charges d'exploitation, cette forme de financement est toutefois contraignante eu égard aux remboursements annuels importants qu'elle implique. Il n'est dès lors pas rare que des

exploitants s'interrogent sur l'opportunité de renoncer à toute ou partie de ces crédits au profit d'un financement bancaire ordinaire, moins gourmand en trésorerie. Les bas taux d'intérêt que nous connaissons actuellement favorisent, il est vrai, ce type de réflexion.

Il convient toutefois de bien réfléchir avant de prendre une telle option. L'exemple ci-dessous montre en effet

qu'à consommation de trésorerie équivalente, le prêt sans intérêt demeure sans conteste la forme de financement la plus avantageuse, y compris si l'on intègre les répercussions fiscales. Il vaut donc la peine, avant d'y renoncer, de consulter les experts de l'Office de crédit agricole et les comptables de Fidasol.

VINCENT FAVRE

EXEMPLE (tableau ci-contre)

- Reprise d'exploitation en propriété à l'âge de 30 ans avec et sans recours à une aide initiale de 200 000.- et constitution d'un capital retraite dans le cadre des possibilités de la prévoyance professionnelle facultative (PPF).
- Incidence fiscale calculée sur la base d'un taux d'impôt marginal de 20% (soit +/- 20 centimes d'impôt pour +/- 1.- de revenu imposable).
- Le montant annuel total consacré au service de la dette et au capital de prévoyance sont dans les deux cas de CHF 20 000.- les dix premières années et de CHF 7 000.- les 25 suivantes. Ainsi, dans le scénario « Prêt hypothécaire », l'exploitant constitue son capital prévoyance les 10 premières années par un versement annuel de CHF 13 000.-. Dans la variante « FIA aide initiale », l'exploitant alimente son capital retraite dès la 11^e année par un versement annuel de CHF 7 000.- durant 25 ans.

ACHETER UNE MACHINE POUR DES RAISONS FISCALES N'EST PAS UNE BONNE IDÉE



Il n'est pas rare qu'un achat de machine soit effectué ou anticipé avec pour principale motivation la réalisation d'une économie d'impôt. Sauf situation très particulière, le jeu n'en vaut pas la chandelle. Une étude de la station de recherche Agroscope Reckenholz-Tänikon (ART, Zahnd, Gazzarin et Lips, rapport n° 760, juin 2013) montre en effet que l'achat d'un nouveau tracteur réduit de manière importante la marge de manœuvre financière de l'exploitation et en alourdit les charges dans une mesure bien supérieure à l'économie d'impôt ainsi réalisée. Ce rapport peut être téléchargé sur le site www.agroscope.ch (C.C.)

	Prêt hypothécaire	FIA aide initiale
Taux d'intérêt	2.5	0
Remboursement	50 ans	10 ans
Annuité fixe / Remboursement annuel	7000	20 000
Dette résiduelle à 65 ans	87 000	0
CONSTITUTION D'UN CAPITAL DE PRÉVOYANCE		
Versement annuel de 30 à 40 ans	13 000	0
Versement annuel de 41 à 65 ans	0	7 000
Versement total de 30 à 65 ans	130 000	175 000
Intérêts cumulés (taux de 1.5%)	11 000	39 000
Capital à 65 ans	141 000	214 000
INCIDENCE FISCALE		
Intérêts payés durant la période	134 000	0
Versements PPF durant la période	130 000	175 000
Total déductible fiscalement sur la période	264 000	175 000
Economie d'impôt estimée (20 cts/l.-)	53 000	35 000

Pour être sûr d'être assuré juste

S'il est un secteur où la gestion des risques revêt toute son importance, c'est bien l'agriculture. Gérer les risques implique en particulier de s'en prévenir, donc d'être assuré intelligemment, sans lacune, ni doublon.

Même si les assurances de l'exploitant, de sa famille ou de son exploitation sont à jour, un certain nombre d'éléments généralement indépendants de sa (bonne) volonté font que le portefeuille d'assurances, lui, ne le reste pas longtemps. Ce sont principalement des modifications de sur-

faces cultivées ou l'abandon de productions agricoles, l'acquisition de matériel ou encore l'arrivée d'un nouveau-né dans la famille. Même l'amortissement de dettes fait partie de ces éléments qui, cumulés, provoquent des modifications du besoin en assurances, à la hausse comme à

la baisse. Dans le cadre des reprises d'exploitations, une analyse est bienvenue, car elle permet de savoir avec précision où on en est. Elle est en général faite par le département assurances de Prométerre au moment où le transfert est porté à sa connaissance. Cette analyse présente l'avan-

tage d'être effectuée de manière neutre par des conseillers qui connaissent la profession et ses risques spécifiques.

Il est prudent de procéder à cette analyse régulièrement, même sans grosses modifications de structure. Une périodicité de 3 ou 4 ans est

conseillée. Adapter ses couvertures d'assurances aux risques encourus est une nécessité pour éviter d'un côté de payer des primes trop élevées, et de l'autre de s'exposer à un risque de sinistre qui mettrait l'exploitation en péril.

DIDIER FATTEBERT

Les assurances pour l'exploitant

SE PROTÉGER DE LA MALADIE (LAMAL)

- En Suisse, il est du devoir de chaque individu de s'assurer contre la maladie. On parle alors d'assurance obligatoire des soins (AOS). L'AOS couvre l'assuré pour la plupart des soins qu'il se verrait prodigué. Il existe plusieurs types de modèles d'assurances et de franchises qui permettent de réduire les primes. La franchise est la part que l'assuré devra payer avant que les premiers frais lui soient remboursés. Il est important de bien la définir; certes, une franchise élevée offre des primes plus basses, mais elle implique d'avoir les liquidités nécessaires dans l'année lorsque la maladie survient.
- Les assureurs proposent une multitude d'assurances maladie complémentaires pour les cas qui ne seraient pas couverts par l'AOS, parmi lesquelles: les assurances privées ou semi-privées (avantage: le libre choix du médecin et des conditions de séjour hospitalier plus confortables), les assurances pour les médecines complémentaires (homéopathie, ostéopathie, etc.) et les assurances dentaires.

SE PROTÉGER DES ACCIDENTS (LAA)

- En tant qu'indépendant, l'exploitant doit ajouter la couverture accident à sa couverture maladie. Il est recommandé de le faire tant pour la base que pour les complémentaires. La franchise est également applicable pour les accidents.

QUELLES SOLUTIONS EN CAS D'INCAPACITÉ DE TRAVAIL TEMPORAIRE ?

- En tant qu'indépendant, il est important d'assurer une éventuelle perte de revenu qui ferait suite à une incapacité de travail. Il existe pour cela les indemnités journalières (communé-

ment appelées « perte de gain »). L'assurance perte de gain proposée par Prométerre offre des délais d'attente de 1, 2 ou 3 mois, ce qui permet de réduire les primes. Une aide au dépannage est incluse dans les 2^e et 3^e cas. Il est important d'annoncer tous les cas à l'assurance dans un délai de 7 jours, faute de quoi le délai d'attente est repoussé d'autant.

- Avec le soutien de l'Etat de Vaud et de la profession via la CAP, TerrEmploi propose le dépannage agricole. L'exploitant peut ainsi se faire dépanner par des employés qualifiés au tarif de 14.- l'heure.

QUELLES SOLUTIONS EN CAS D'INCAPACITÉ DE TRAVAIL DÉFINITIVE ?

- L'AI, premier pilier de notre sécurité sociale, vise à garantir le minimum vital en cas d'invalidité à tout citoyen. Le financement pour les personnes actives est solidaire, avec des cotisations prélevées sans limite de salaire. Les prestations sont limitées de la même manière que pour la rente AVS.
- La prévoyance professionnelle facultative (PPF) vient compléter les prestations de l'AI. L'exploitant détermine le complément de rente d'invalidité en fonction de ses besoins.

PRÉPARER SA RETRAITE

- Le pont AVS facilite la remise avant 65 ans. En effet, la Fédération rurale vaudoise de mutualité et d'assurance sociales (FRV) a mis sur pied une assurance épargne en vue de la remise facilitée du domaine agricole. Le compte individuel est alimenté chaque année par les cotisations de l'adhérent, par une subvention de la FRV égale à Fr. 500.- par année et par des intérêts calculés au taux fixé par le Conseil fédéral pour la prévoyance professionnelle.

Ainsi, dès le 1^{er} janvier suivant l'anniversaire de ses 56, 58 ou 60 ans et jusqu'au 31 décembre de l'année où il atteindra ses 65 ans, l'assuré touche un revenu mensuel dépendant du montant accumulé au 31 décembre précédent dans son compte individuel.

Cette assurance est traitée fiscalement comme une police d'assurance vie; les primes ne sont pas déductibles fiscalement, mais les prestations sont exonérées de l'impôt.

En cas de décès en cours de contrat, les primes payées, intérêts compris, sont restituées aux héritiers. Si le décès a lieu pendant la période de constitution du capital, un capital supplémentaire de Fr. 20000.- est garanti.

- L'AVS garantit le minimum vital à tout citoyen ayant cotisé durant sa vie active. Le financement pour les personnes actives est solidaire, avec des cotisations prélevées sans limite de salaire. Les prestations sont par contre limitées: la rente maximale AVS simple se montait au 1^{er} janvier 2013 à Fr. 2340.- par mois. Lorsque la période de cotisation est incomplète ou lorsque les salaires cotisants sont bas, le maximum n'est pas atteint et une rente réduite est servie. Il est possible, au cas où les revenus d'un citoyen ne lui permettraient pas de vivre décemment, de demander les prestations complémentaires (PC). Ces PC permettent de compléter le revenu obtenu de manière à arriver à un minimum vital calculé sur des critères précis.
- La Prévoyance professionnelle facultative (PPF) vient en complément de l'AVS. L'exploitant choisit entre 5%, 10% ou 20% de cotisation d'épargne par rapport à son revenu assuré.

LIONEL GFELLER, OLIVIER BAUDET

Penser à renforcer sa retraite

Le chef d'exploitation et les membres de sa famille ne sont pas soumis à la LPP obligatoire, mais peuvent s'assurer facultativement. Ils profitent alors d'avantages légaux, notamment fiscaux.

La prévoyance professionnelle facultative (PPF) présente avant tout l'avantage d'une grande flexibilité (voir tableau ci-dessous), qui permet de répondre aux besoins individuels de chacun.

En effet, la prévoyance d'un célibataire de 25 ans se concentrera sur une bonne couverture d'invalidité, avec peut-être un petit capital décès. Un jeune père aura besoin d'une meilleure couverture couvrant ces risques de décès et d'invalidité, pour garantir le maintien du niveau de vie de la famille en cas de malheur. Finalement, un couple de la cinquantaine,

une fois les enfants devenus adultes, sera plus sensible à la constitution d'un capital en vue de la retraite.

AVANTAGES FISCAUX

Les cotisations à la PPF ainsi que les rachats d'années de prévoyance sont entièrement déductibles du revenu de l'assuré, alors que les prestations futures en capital seront imposées à un taux très favorable, égal à 1/3 du taux normal. De même, 50% des montants rachetés dans le cadre de la PPF sont exonérés de l'AVS.

Ainsi, grâce aux plans de prévoyance

PPF, l'exploitant dispose d'un outil qui, tout en se constituant une bonne prévoyance retraite, lui permet de planifier avantageusement sa fiscalité en rachetant des années de prévoyance lorsque les récoltes ont été bonnes. Les spécialistes de la FRPP donnent des conseils avisés dans ces domaines fiscaux. Compte tenu de la complexité du sujet, ils recommandent toujours à l'intéressé de vérifier auprès de son office de taxation que l'opération sera acceptée, préalablement à tout versement.

OLIVIER BAUDET

TERREMPLOI, LE SERVICE DE DÉPANNAGE AGRICOLE ET FAMILIAL

En 2010, TerrEmploi a centralisé les activités de dépannage agricole et du Service rural d'entraide des paysannes vaudoises.

Le service de dépannage est organisé afin de pouvoir réagir rapidement et de traiter professionnellement les demandes. La démarche pour l'exploitant, illustrée par le cas d'incapacité de travail temporaire ci-dessous, est simple.

Albert Golay*, agriculteur à Premier, a fait appel à TerrEmploi suite à une opération d'urgence. Il a demandé les services d'un dépanneur pour la traite de ses 20 vaches au plus vite. TerrEmploi a recherché et proposé Gaëlle Rochat*, titulaire d'un CFC agricole pour remplacer M. Golay. Le jour même, elle a pris contact avec l'exploitant pour définir les détails pratiques du dépannage. Les contrats de mission et de location de services ont été envoyés par TerrEmploi. Un suivi téléphonique du dépannage a été effectué. Sur la base des heures effectives, la dépanneuse a été salariée par TerrEmploi. En raison du motif du dépannage (incapacité de travail), la facture pour M. Golay a été établie au tarif de 14.- par heure. (L.G.)

(* noms d'emprunt)

- Pour un dépannage ou plus de renseignements: 021 614 24 23

COMMENT CONTACTER LES ASSURANCES DE PROMÉTERRE

- Fondation rurale de prévoyance professionnelle (FRPP)
- Fédération rurale vaudoise de mutualité et d'assurances sociales (FRV)
- Société d'assurance dommages

sont toutes atteignables par le même numéro: 021 966 99 99

Plans agricoles de prévoyance professionnelle facultative (PPF)						
	En % du revenu assuré					
	Plan Mini		Plan Midi		Plan Maxi	
Epargne	5%		10%		20%	
Rente d'invalidité	5%	20%	5%	20%	5%	20%
Capital-décès	25%	100%	25%	100%	25%	100%

Résumé des prestations assurables dans le cadre de la prévoyance professionnelle facultative (PPF). Quelle que soit sa part d'épargne, l'exploitant peut s'assurer pour toucher une rente invalidité et/ou constituer un capital-décès en modulant l'étendue de sa couverture.

COTISATIONS AVS: ATTENTION AUX INTÉRÊTS MORATOIRES!

Le versement des cotisations à l'AVS est lié aux revenus agricoles obtenus durant l'année. L'exploitant paye des acomptes calculés sur la base des revenus des années antérieures, selon sa déclaration d'impôts.

Il arrive de plus en plus fréquemment que les taxations définitives tombent avec plusieurs années de retard. Dans le cas où les acomptes payés sont insuffisants, suite à une augmentation des revenus de l'exploitation, la Caisse cantonale de compensation AVS réclame, en vertu de la loi, des intérêts moratoires qui peuvent s'avérer très onéreux. C'est à l'exploitant de demander une adaptation des acomptes s'il pense que ses revenus ont augmenté par rapport à la dernière taxation connue. (O.B.)

Planification et accompagnement d'un projet

Afin de mener à bien un projet complexe nécessitant l'intervention de plusieurs partenaires, les agriculteurs peuvent faire appel aux collaborateurs de Prométerre tout au long de ses étapes pour les accompagner et coordonner les actions avec les experts techniques et les services de l'Etat.

La durée des procédures est souvent plus longue qu'imaginé. Il est très important de réaliser les étapes dans le bon ordre en débutant le plus tôt possible.

En premier lieu, l'exploitant doit procéder à une analyse de la situation de l'entreprise, de l'environnement économique et social (famille).

Dans cette phase de réflexion, le conseiller agricole est là pour épauler l'agriculteur, le rendre attentif aux points importants et l'amener à se poser les bonnes questions.

Ensuite, la détermination des besoins doit être définie avec minutie :

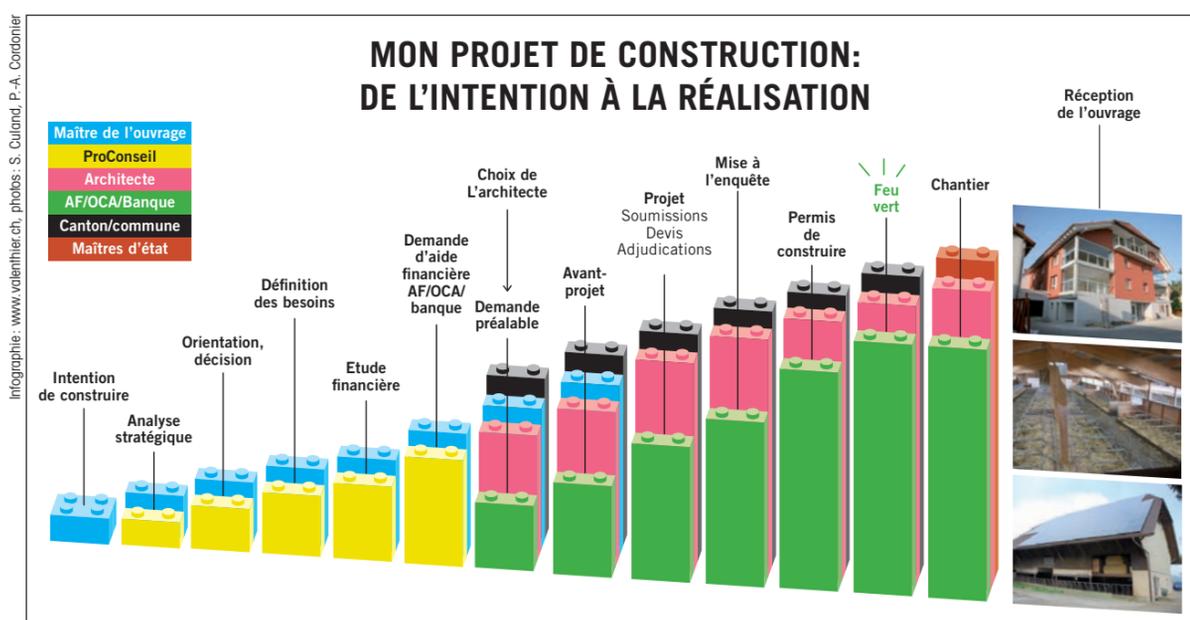
- Le projet est-il en adéquation avec la structure de mon entreprise ?
- Une collaboration avec un partenaire est-elle envisageable ?
- Quelle est la meilleure variante pour moi ?

Afin de consolider une ou plusieurs variantes, une étude financière doit être effectuée avec la réalisation d'un budget d'exploitation pluriannuel nécessaire à la détermination de la rentabilité et la viabilité du projet.

Le choix du ou des partenaires techniques (architecte, ingénieur, ...) peut s'effectuer à l'aide d'un appel d'offres.

Les conseillers peuvent renseigner les agriculteurs sur les démarches à entreprendre. Les collaborateurs de l'Office de crédit soutiennent les exploitants dans les démarches à effectuer pour rechercher les fonds destinés au financement du projet (subventions, prêts sans intérêts, hypothèques, ...). L'agriculteur peut ainsi bénéficier de conseils techniques neutres tout au long du développement et de l'avancement de son projet.

STÉPHANE TEUSCHER



Pour atteindre ses objectifs, le maître d'ouvrage doit consacrer le temps nécessaire à une planification et un suivi minutieux de son projet, quitte à renoncer à réaliser lui-même certains travaux sur le chantier.

L'exploitation agricole : une entreprise à part entière !

La gouvernance paysanne « au jour le jour », « pifométrique », fait partie des images du passé. La gestion d'une exploitation agricole s'effectue aujourd'hui avec des instruments modernes, s'appuie sur des conseils professionnels et se fonde sur une planification rigoureuse.

Toute entreprise qui vise le succès doit être en mesure d'analyser d'où elle vient (situation passée), où elle en est (situation présente) et où elle veut/peut aller (situation future). Prométerre a les outils et les compétences pour appuyer le chef d'exploitation dans ces démarches.

ANALYSE COMPTABLE

Fidasol et ProConseil mettent en commun leurs compétences comptables et agronomiques pour proposer cette prestation. Par l'examen des 3 derniers boucllements comptables et l'analyse des

causes de l'évolution de la situation financière de l'exploitation, elle doit permettre de prendre du recul et d'identifier les forces et les faiblesses de l'entreprise.

CONSEILS EN GESTION D'ENTREPRISE

Les PME d'une certaine importance disposent d'un collège de direction permettant la mise en commun des problèmes, l'élaboration de solutions adéquates et leur mise en œuvre. Rien de cela dans l'agriculture. L'exploitant agricole est le plus souvent seul aux commandes.

D'où l'importance pour l'organisation professionnelle de mettre à sa disposition des interlocuteurs qui maîtrisent les questions relevant de la gestion d'entreprise. Qu'il s'agisse de déterminer si un agrandissement ou une diversification de l'exploitation sont opportuns, si l'engagement de personnel est une voie à suivre, si l'accroissement du chiffre d'affaires d'une activité n'engendrera pas un assujettissement à la TVA, etc, le chef d'exploitation trouvera au sein de Prométerre les appuis nécessaires à la prise des bonnes décisions.

DÉFINIR UN CAP ET DES PLANS DE ROUTE

« Il n'y a de bon vent qu'à celui qui sait où il va ». Cette citation de Sénèque s'applique à tout entrepreneur. L'exploitation agricole ne peut avoir de succès si elle ne définit pas où elle entend aller et ne se donne pas les moyens de contrôler son avancée. L'établissement d'une planification à 3-5 ans intégrant les changements à venir et définissant le cap à suivre est indispensable. Une fois cette perspective tracée, il sera possible d'établir les

plans de route annuels et les budgets correspondants.

Quand bien même l'activité agricole est soumise au rythme des saisons et aux aléas de la nature, de nombreux paramètres influençant le revenu peuvent être maîtrisés moyennant un pilotage avisé de l'exploitation. Le diagnostic stratégique de même que la planification financière, instruments que Fidasol et ProConseil utilisent couramment, peuvent y contribuer.

VINCENT FAVRE

Acquisition de machines : leasing ou achat ?

Pour exercer leur métier, les exploitants ont besoin d'outils de travail. Qu'il faut parfois remplacer, compléter, ou encore mettre au goût de jour en fonction de nouvelles normes. Dans la gestion de l'exploitation, le financement des machines tient une place importante.

L'acquisition de machines peut se faire individuellement ou en commun, entre plusieurs exploitants (en communauté de machines agricoles, COMA). Les formes de financement sont nombreuses. On s'intéressera ici principalement au leasing et à l'achat individuel et en commun, avec dans ce dernier cas un financement partiel par le Fonds d'investissements agricoles (FIA).

LE LEASING

Le leasing permet de financer l'acquisition de machines, de véhicules ou d'installations tout en préservant les liquidités de l'entreprise. La durée du contrat peut varier entre 2 et 6 ans. La société de leasing reste propriétaire de l'objet et en remet le droit d'usage moyennant une redevance périodique fixe, intégralement déductible fiscalement.

Durant cette période le preneur est responsable de l'entretien de l'objet et de sa couverture contre les risques. À l'échéance du contrat, le preneur a la possibilité d'acquies la propriété de

l'objet moyennant le paiement de la valeur résiduelle, définie dans le contrat de leasing.

Le contrat de leasing ne peut en principe pas être résilié de manière anticipée par le preneur. En cas de non-paiement des redevances, l'objet est repris par la société de leasing et les redevances payées sont perdues. Pour éviter ce cas de figure, l'entreprise doit pouvoir disposer d'une trésorerie suffisante sur la période considérée ; dans le cas contraire, le leasing ne devrait pas être envisagé.

L'ACHAT AVEC OU SANS CRÉDIT D'INVESTISSEMENT

L'achat en pleine propriété nécessite de disposer des liquidités nécessaires, soit de montants qui sont le plus souvent importants vu la sophistication et le prix du matériel agricole. Lorsque, comme c'est toujours plus fréquemment le cas, deux ou plusieurs exploitations procèdent à une acquisition en commun, celle-ci peut être financée pour moitié par des crédits sans intérêt du FIA. Cette possibilité ne s'ap-

plique toutefois pas aux associations père-fils.

QUELLE FORMULE CHOISIR ?

La forme d'acquisition a des répercussions sur la trésorerie de l'entreprise, sur les charges d'exploitation et sur le revenu imposable et les impôts du chef d'exploitation. C'est en prenant en compte l'ensemble de ces éléments qu'un choix avisé peut être opéré. D'une façon générale, la comparaison ci-après montre que, dans la mesure bien entendu où la trésorerie de l'entreprise le permet, un achat financé directement par l'exploitation est plus avantageuse qu'un leasing. La consommation finale de trésorerie est moindre, tout comme les charges d'exploitation. Le leasing procure certes une économie d'impôt légèrement supérieure, mais elle ne compense pas la différence de charges.

EXEMPLE

Acquisition d'un tracteur de CHF 100 000.- selon trois variantes :

- Leasing sur une période de 5 ans au taux de 4.9 % :

redevance sem. CHF 11 092.-
frais administratifs : CHF 500.-
valeur résiduelle : CHF 500.-
coût total : CHF 111 920.-

- Achat financé par la trésorerie de l'exploitation, sans crédit FIA ; amortissement linéaire sur 10 ans.
- Achat en commun financé pour moitié par la trésorerie des exploita-

tions et pour l'autre par le FIA ; amortissement linéaire sur 10 ans. Dans les trois cas, l'incidence fiscale est calculée sur la base d'un taux d'impôt marginal de 20 % (+/- 20 ct. d'impôt pour +/- 1.- de revenu imposable)

CÉLINE TANNIGER
CHRISTOPHE CARRARD

Effet sur la trésorerie (à l'issue du leasing)	Leasing	Achat sans FIA	Achat avec FIA
Leasing	112 000.-	0.-	0.-
Financement initial par l'exploitation	0.-	100 000.-	50 000.-
Remboursement du FIA (5 ans)	0.-	0.-	50 000.-
Effet sur les charges d'exploitation et les impôts (à l'issue de la période d'amort.)			
Leasing	112 000.-	0.-	0.-
Amortissements	500.-	100 000.-	100 000.-
Intérêt sur surcroît de capital immobilisé (1.5 %)	0.-	2 600.-	600.-
Economie d'impôt	-22 400	-20 000.-	-20 000.-
Charges totales	90 100	82 600.-	80 500.-
Gain par rapport au leasing	--	7 500.-	9 500.-