

REMISE EXTRA-FAMILIALE Interview

«Notre rôle est de faciliter le contact entre cédants et candidats à la reprise»

L'Association des petits paysans (Kleinbauern Vereinigung VKMB), connue depuis 1980 en Suisse alémanique, développe ses services pour les agriculteurs francophones. Responsable pour la Romandie depuis septembre 2017, BETTINA ERNE fait le point sur les projets en cours, notamment la mise en place du Point de contact pour la remise de ferme extrafamiliale.

L'Association des petits paysans est encore peu connue en Suisse romande. Qui en est responsable?

L'association existe depuis 1980 et emploie actuellement cinq personnes. Le hasard fait qu'il s'agit uniquement de femmes et à temps partiel, mais toutes ont un lien plus ou moins fort à l'agriculture. Pour ma part, j'y suis responsable pour la Romandie à 50% et je suis biologiste de formation. Mes parents ont un domaine au Clos du Doubs (JU) et je vis avec mon ami sur son domaine à Epauvillers (JU), où nous produisons du lait pour la Tête de Moine AOP.

Quel est le profil de l'association et quelles missions poursuit-elle?

L'association compte environ 5000 membres et 5000 donateurs, agriculteurs ou consommateurs, qui sont notre source principale de financement, à quoi s'ajoute un soutien par des fondations et financements liés aux projets. Elle fonctionne avec un budget d'environ 500000 francs par année. Elle se nomme «Association des petits paysans», mais cette notion n'est en fait pas vraiment définie. Il n'y a pas de critère de taille ou de chiffre d'affaires pour en faire partie. C'est plus la façon de



Bettina Erne est responsable romande au sein de l'Association des petits paysans. Elle gère notamment le point de contact pour la remise de fermes extrafamiliales.

produire qui définit nos membres. Ce sont des agriculteurs engagés pour une agriculture paysanne, écologique, sans recours aux OGM. Notre slogan «Engagés pour une agriculture diversifiée, durable et sociale» le reflète. L'association a pour mission de mettre en lien agriculteurs et consommateurs. Cela passe d'abord par un travail de communication et de sensibilisation. Nous publions un magazine, nous animons un site web et éditons des brochures. Nous nous engageons aussi au niveau politique lors des consultations, et prochainement dans le cadre d'une pétition contre les nouvelles techniques de modification génétique. Cela passe aussi par des projets plus concrets. Nous travaillons en ce moment sur un projet d'automates pour la vente directe de produits agricoles en ville de Zurich. Concernant la Suisse romande, le projet le plus concret est le point de

«D'après Agroscope, 50% des agriculteurs ont plus de 50 ans, dont un tiers sans repreneur, et un quart des jeunes qui terminent leur CFC n'a pas d'exploitation à reprendre»

contact, mis sur pied cette année. Il n'existait jusqu'alors qu'en Suisse alémanique.

Justement, à quoi sert exactement ce point de contact?

Son but est de mettre en lien des agriculteurs sans succession familiale et des repreneurs potentiels. Notre rôle est de faciliter leur contact. Concrètement, les cédants et repreneurs complètent un profil que nous comparons. Nous

pouvons ainsi soumettre une sélection de dossiers de repreneurs potentiels au cédant. Celui-ci est alors libre de choisir qui il veut rencontrer. L'accompagnement reste du ressort des conseillers agricoles et des fiduciaires qui sont les mieux placés pour le faire.

Pourquoi était-il nécessaire de le mettre sur pied?

La remise d'exploitation dans le cadre familial est très bien réglée, notamment par la Loi fédérale sur le droit foncier rural. En revanche, la remise extrafamiliale est plus complexe. Et pourtant, d'après les chiffres d'Agroscope, 50% des agriculteurs ont plus de 50 ans, dont un tiers sans repreneur, et de l'autre côté, un quart des jeunes qui terminent leur CFC agricole n'a pas d'exploitation à reprendre. Le besoin est donc bien là et nous trouvons important que même de petits domaines puissent être repris et continuer à fonctionner

comme unités de production. Mais c'est une étape qui pose beaucoup de questions aux cédants: faut-il vendre ou louer le domaine, en totalité ou par parcelle, allons-nous rester habiter sur place, arriverons-nous à abandonner à quelqu'un d'autre l'œuvre de toute une vie... Il y a aussi la pression sociale et les voisins qui s'intéressent à agrandir leur domaine.

Quel est le profil des agriculteurs qui s'adressent à vous?

Nous avons actuellement une vingtaine de dossiers de cédants, dont la moitié est encore en réflexion. Les domaines des cédants sont variés, cela va de la plaine à la montagne, jusqu'à une quarantaine d'hectares, avec différentes formes d'exploitation et de branches de production. De l'autre côté, nous avons une soixantaine de candidats. Un point important, ce sont toutes des personnes formées, au bénéfice d'un CFC agricole ou au moins du cours «paiements directs». La plupart ont une bonne expérience en agriculture et toutes sont très motivées. Parmi ces candidats, les profils sont variés: familles, célibataires, agriculteurs qui perdent leur bail à ferme, enfants d'agriculteurs dont le domaine est repris par un frère ou une sœur...

Quelles difficultés rencontrent les cédants dans le cadre d'une remise extrafamiliale?

Le lâcher-prise, comme déjà dit. Tout cela doit se réfléchir longtemps à l'avance. L'aspect financier également. La vente constituera une partie de la retraite. Il faut pouvoir vivre encore une vingtaine d'années avec cet argent, et si possible correctement.

Les candidats font-ils également face à des obstacles?

Oui! L'offre est déjà beaucoup moins importante que le nombre d'intéressés, raison

pour laquelle nous les encourageons aussi à faire fonctionner leur réseau. Et surtout, le financement est un gros obstacle. Un jeune professionnel n'a généralement pas une grande capacité financière. Or, il doit reprendre le domaine à sa valeur vénale, et non à sa valeur de rendement. Le solde doit être couvert par des fonds propres ou des crédits. Enfin, ces candidats à l'agriculture ont parfois une idée très précise du domaine de leurs rêves, mais nous ne l'avons pas forcément dans notre base de données!

Vous venez d'éditer une brochure sur la remise de fermes extrafamiliales. Qu'y trouve-t-on?

Cette brochure sort en effet de presse ces jours. Elle fournit déjà les informations de base sur la remise extrafamiliale. C'est une première étape. Le conseil par un professionnel reste essentiel.

PROPOS RECUEILLIS PAR ELISE FRILOUD

INFOS UTILES

www.kleinbauern.ch, site de l'association des petits paysans, qui sera traduit en français cet été.

www.remisedeferme.ch, site en français, allemand, italien.

Brochure pour cédants *Remise de fermes extrafamiliales*, téléchargeable en pdf sur le site de www.remisedeferme.ch ou à commander par mail: info@kleinbauern.ch ou tél. 031 3126400

Cours de formation «Achat d'un domaine hors du cadre familial, aspects du financement», à Grangeneuve, le 14 mars 2018, inscription jusqu'au 4 mars par mail à: b.erne@kleinbauern.ch

Votre avis

Seriez-vous prêt à remettre votre exploitation hors cadre familial?

Vos réponses journal@agrihebdo.ch 021 6130640

C'est vous qui le dites

La remise de ferme extrafamiliale, est-ce une thématique qui vous concerne?



Francis Egger
Responsable du Département Economie, formation et relations internationales de l'Union suisse des paysans

«L'USP salue positivement les démarches proposées permettant d'informer objectivement les parties intéressées dans le cadre de remises extrafamiliales. Même si elle reste rare, cette possibilité n'est pas à négliger. Elle offre des opportunités intéressantes pour les repreneurs mais aussi pour ceux qui cessent leur activité. Elle va probablement prendre de l'ampleur dans les années à venir. Il est, pour l'USP, primordial que les repreneurs disposent d'une bonne formation professionnelle agricole, au minimum un CFC. Nous sommes conscients qu'un problème majeur pour ces repreneurs extrafamiliaux est le financement de l'acquisition. Des solutions sont à rechercher avec les instruments existants au niveau des mesures structurelles, mais aussi avec des formes nouvelles comme le recours au crowdfunding.» EF



Berthe Darras
Secrétaire syndicale d'Uniterre, à Lausanne

«Uniterre ne dispose pas d'un point de contact comme c'est le cas pour l'Association des petits paysans, mais ce projet a été abordé par le passé, lors de discussions avec cette association et l'Union suisse des paysans. C'est clairement un sujet qui nous tient toujours à cœur: un quart des jeunes sortant aujourd'hui de formation agricole n'a pas d'accès à la terre. Dans le même temps, de plus en plus de jeunes s'intéressent à ce métier. L'accès à la terre est une vraie problématique, que ce soit d'ailleurs pour les agriculteurs ou pour les néoruraux qui veulent s'installer. Et ce n'est pas le seul, les choses ne sont pas forcément simples si l'on s'installe en collectif par exemple. Pour en revenir à l'accès à la terre, nous avons récemment relancé la commission jeune au sein d'Uniterre, et ce sujet ressort parmi les plus importants.» EF

Se préparer et se faire conseiller

La remise d'une ferme ne s'improvise pas, qu'elle reste dans la famille ou pas. Se préparer et se faire accompagner est essentiel, et c'est le message de la brochure *Remise de fermes extrafamiliales* éditée par l'Association des petits paysans, la fiduciaire Pemag et l'association «Hofnachfolge ausserhalb der Familie».

Un processus en cinq étapes

La remise de ferme, indique la brochure, est un processus en cinq étapes.

- La première est la volonté de transmettre le domaine hors de la famille.
- Des mises au point détaillées sont ensuite nécessaires, notamment en ce qui concerne le futur logement, la situation fiscale, la prévoyance vieillesse, les questions juridiques ou le mode de remise (vente, affermage ou droit de superficie).



En Suisse, les candidats à une reprise extrafamiliale sont nombreux.

- La recherche d'un repreneur peut ensuite commencer. Plate-forme, réseau, petites annonces, toutes les solutions sont bonnes. La capacité financière du candidat est un aspect important, mais l'alchimie doit aussi passer.
- Des clarifications supplémentaires sont nécessaires en vue du contrat. Il est recommandé de se faire suivre par

un conseiller. La remise peut enfin être planifiée en détail pour que la phase de transition se fasse au mieux.

• La remise hors cadre familial a davantage de chances de bien se passer si de bonnes conditions sont réunies et si l'on est convaincu qu'elle est une solution valable, précise encore la brochure.

EF