



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 reprenneuse

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 ?