

Printemps 2021

NEWSLETTER

SOMMAIRE

Printemps 2021

NEWSLETTER

Introduction

- 04 -

FRÔTÉ & PARTNER SA

Les nouvelles dispositions en matière de
droit des successions

- 06 -

F&P SERVICES SA

Révision de l'imposition à la source du revenu de l'activité lucrative

- 10 -

SCHOEB FRÔTÉ SA

« Time for a check-up »
Notre concept novateur d'analyse d'un portefeuille d'assurances

- 12 -

F&P CONSEILS SA

Coup de projecteur sur la « super déduction Recherche & Développement »

- 15 -

INTERVIEW

Auberson & Fils
Vignerons & encaveurs

- 18 -

Introduction

Mesdames, Messieurs,

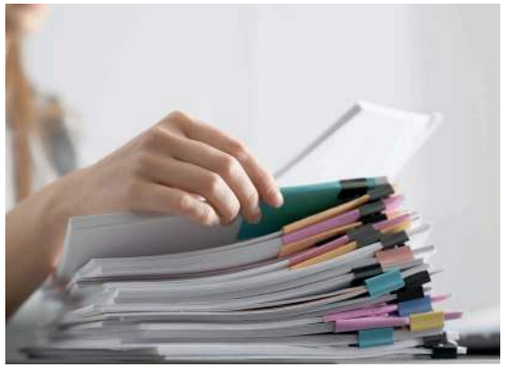
Les quatre sociétés de notre groupe ont à cœur de répondre au mieux aux besoins de leurs clients et notamment de s'adapter de manière continue à la complexité croissante du cadre réglementaire dans lequel ils évoluent.

Notre société F&P Services SA active depuis bientôt 20 ans en est un exemple. Elle a su se distinguer en s'adaptant continuellement aux demandes grandissantes de sa clientèle. Si bien qu'aujourd'hui, F&P Services SA offre une gamme complète de prestations dans les domaines des services administratifs ainsi que des services de comptabilité et de fiscalité. Nous possédons au sein de notre fiduciaire toutes les cartes nécessaires pour prodiguer des services de qualité que ce soit auprès de personnes privées ou d'entreprises actives au niveau régional ou international.

Nous nous efforçons, dans les newsletters F&P Group, d'aborder des thèmes d'actualité pouvant avoir des répercussions concrètes sur les activités de nos clients. L'article rédigé par F&P Services SA dans cette 7ème édition présentant les nouvelles dispositions en vigueur en matière d'impôt à la source en est le parfait exemple.

Deux autres articles à découvrir dans la présente newsletter font également la part belle à diverses modifications de lois fédérales.







L'article de l'Etude Frôté & Partner SA aborde la thématique de la réforme du droit des successions adoptée par les deux chambres du Parlement le 16 décembre 2020. Ces nouvelles dispositions modifient de manière profonde la vision de la famille sur le plan juridique et offrent une plus grande liberté aux testateurs pour disposer de leurs biens.

Quant à F&P Conseils SA, notre société de conseil pour entreprises et entrepreneurs, elle revient sur la réforme fiscale entrée en vigueur au 1er janvier 2020 (« RFFA ») et qui avait déjà été abordée sous d'autres angles dans de précédentes éditions. Dans cette édition, F&P Conseils SA détaille le fonctionnement de l'outil de la « super déduction R&D ». Cet outil d'optimisation fiscale se révèle être très intéressant pour les PME.

Notre société de gestion de patrimoine, Schoeb Frôté SA, présente pour sa part un nouveau concept de gestion d'assurances mis sur pied avec son partenaire AM Assurances Management SA, entreprise spécialisée dans la gestion des portefeuilles d'assurances, de sinistres et dans la prévoyance professionnelle. Cette nouvelle prestation complète l'offre de services existante proposée dans le cadre des mandats de Familly Office et apporte une solution concrète pour répondre à la complexité croissante du domaine des assurances et de la prévoyance.

Comme à l'accoutumée, cette newsletter se termine par notre traditionnelle interview. Claude Auberson, vigneron encaveur à La Neuveville, partage avec nous son métier et sa passion.

Nous vous souhaitons une agréable lecture et restons à votre disposition.

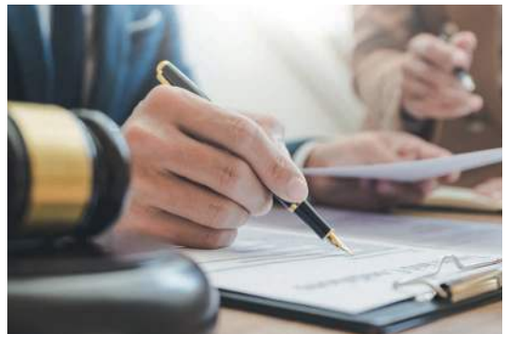
Raphaël Queloz



Raphaël Queloz est directeur et membre du conseil d'administration de F&P Services SA. Après avoir passé le brevet fédéral de spécialiste en finance et comptabilité et avoir occupé le poste de directeur au sein de la fiduciaire Probitas SA, il fonde en 2002, avec l'Etude Frôté & Partner SA, la société F&P Services SA à Bienne.

Les nouvelles dispositions en matière de droit des successions

FRÔTÉ & PARTNER SA





Introduction

La nouvelle réforme du droit des successions a été adoptée par les deux chambres du Parlement le 16 décembre 2020. Cette réforme vise à adapter les dispositions actuelles, vieilles de plus de 100 ans, à notre société et en particulier aux structures familiales modernes.

Dans son message, le Conseil fédéral donne comme ancrage à cette réforme l'importante évolution du contexte social depuis le début du siècle passé, avec notamment une espérance de vie moyenne considérablement accrue, la perte de la place de monopole du mariage dans les relations de couple, l'augmentation de la fréquence des deuxièmes et troisièmes unions, des familles recomposées ainsi que la diversification des modèles familiaux.

Pour toutes ces raisons, il est apparu que le droit en vigueur n'était plus adapté aux évolutions sociales précitées et qu'il ne permettait plus d'assurer un cadre juridique fiable aux relations familiales. Si le droit et la réalité ne coïncident plus, l'ordre juridique ne peut plus remplir correctement sa fonction. L'objectif majeur de la présente révision sera donc de combler le fossé qui s'est creusé et de concilier la loi et les nouvelles réalités sociales.

Rappel du régime actuel

Le droit successoral actuel repose en partie sur la notion de réserve, à savoir l'idée qu'il existe, au sein de la famille, un droit naturel à la succession que le défunt ne peut annihiler.

En effet, les réserves héréditaires correspondent à la part du patrimoine dont les héritiers réservataires ne peuvent être privés, sauf en présence d'un cas rare d'exhérédation (c'est-à-dire le fait de déshériter une personne). Ces réserves ont pour but d'assurer la transmission de génération en génération d'une partie du patrimoine ainsi que de garantir une certaine équité entre héritiers. Actuellement, le code civil prévoit des réserves pour les descendants de trois quarts de leur droit de succession et pour les père et mère, le conjoint et le partenaire enregistré de la moitié de leur droit de succession. Ces réserves limitent de manière conséquente la part des biens dont une personne peut librement disposer, appelée « quotité disponible ».

Tableau récapitulatif du régime actuellement en vigueur

Les héritiers	Part successorale légale	Réserve héréditaire	Quotité disponible
Marié avec descendants	1/2 conjoint 1/2 descendants	1/4 conjoint 3/8 descendants	3/8
Non marié avec descendants	1/1 descendants	3/4 descendants	1/4
Non marié sans descendant avec père et mère	1/1 père-mère	1/2 père-mère	1/2
Marié sans descendant avec père et mère	3/4 conjoint 1/4 père-mère	3/8 conjoint 1/8 père-mère	1/2

Les survivants héritent selon un ordre fixé par la loi. Viennent au premier rang le conjoint survivant ou le partenaire enregistré ainsi que les descendants, à savoir les enfants ou leur propre descendance en cas de décès.

S'il n'y a ni conjoint ni enfants, ce sont les parents ou/et leurs descendants qui héritent. S'il n'y a pas non plus de parents ni de descendants des parents, ce sont les grands-parents ou/et leurs descendants qui héritent.

En outre, le droit actuel permet de laisser au conjoint survivant l'usufruit de toute la part successorale dévolue aux enfants communs. Ces derniers héritent de la nue-propriété de leur part successorale, grevée d'un usufruit (soit le droit exclusif pour une personne, l'usufruitier, d'utiliser un bien dont une autre personne est propriétaire et d'en percevoir les revenus) en faveur du parent survivant. S'ajoute à cet usufruit la quotité disponible, soit la part excédant les réserves légales et dont le testateur (soit la personne qui fait son testament) peut disposer librement, qui est d'un quart de la succession.

Modifications

La réforme adoptée par le Parlement vise principalement à donner une plus grande latitude au testateur, notamment en réduisant les réserves à la moitié du droit de succession pour les descendants et le conjoint ou le partenaire enregistré, excluant ainsi les père et mère des héritiers réservataires (art. 470 al. 1 et 471 nCC). Cela a pour conséquence de permettre au testateur de favoriser davantage les personnes de son choix.

De plus, la liberté de disposer sera augmentée dans les cas où une procédure de divorce ou de dissolution du partenariat enregistré est en cours, en prévoyant notamment de retirer à certaines conditions la qualité d'héritier réservataire (mais pas le droit de succession légal) au conjoint ou au partenaire enregistré pendant une telle procédure. Pour perdre la qualité d'héritier réservataire, une procédure de divorce sur requête commune devra avoir été ouverte au moment

Le droit successoral actuel repose en partie sur la notion de réserve, à savoir l'idée qu'il existe, au sein de la famille, un droit naturel à la succession que le défunt ne peut annihiler.

Tableau récapitulatif du régime futur

Les héritiers	Part successorale légale	Réserve héréditaire	Quotité disponible
Marié avec descendants	1/2 conjoint 1/2 descendants	1/4 conjoint 1/4 descendants	1/2
Non marié avec descendants	1/1 descendants	1/2 descendants	1/2
Non marié sans descendant avec père et mère	1/1 père-mère	0/0 père-mère	1/1
Marié sans descendant avec père et mère	3/4 conjoint 1/4 père-mère	3/8 conjoint 0/0 père-mère	5/8

du décès du défunt, ou les époux devront avoir vécu séparés durant deux ans au moins (art. 472 nCC).

La réforme prévoit également d'adapter la disposition sur le legs d'usufruit. En effet, il sera donné la possibilité de bénéficier d'un legs d'usufruit en présence de descendants communs, y compris en faveur du partenaire enregistré, et non plus seulement en faveur du conjoint (art. 473 nCC).

Par ailleurs, en cas de legs d'usufruit, la quotité disponible sera fixée à la moitié de la succession et non plus au quart. Le nouveau droit prévoit donc que le testateur puisse bénéficier de la même liberté de disposer, qu'il fasse ou non usage de la possibilité de laisser un usufruit au partenaire survivant. Cela permettra d'attribuer la moitié de sa succession en pleine propriété au conjoint ou partenaire enregistré survivant, ainsi que l'usufruit sur l'autre moitié.

Il sied de préciser que cette nouvelle disposition n'affecte pas la réserve du conjoint ou du partenaire enregistré survivant. Celui-ci conserve donc le droit de faire valoir sa réserve en pleine propriété en lieu et place de l'usufruit. Toutefois, s'il accepte le legs d'usufruit, il renoncera à sa réserve.

Conséquences

Selon les nouvelles dispositions du droit des successions, le testateur disposera d'une plus grande marge de manœuvre pour disposer de ses biens à deux égards. Il aura d'une part la possibilité de transmettre une plus grande partie de son patrimoine à un héritier de son choix, et d'autre part, il sera libre de favoriser davantage d'autres personnes par la voie d'une disposition pour cause de mort, par exemple son concubin ou les enfants de ce dernier. À noter toutefois que le statut des concubins restera inchangé et que ces derniers ne sont pas considérés comme des héritiers légaux du défunt.

Entrée en vigueur

Le texte a été adopté par les deux chambres du Parlement le 16 décembre 2020 et publié dans la feuille officielle le 31 décembre 2020 (FF 2020 9617). Le délai référendaire a été fixé au 10 avril 2021 mais aucun référendum n'a été déposé. L'entrée en vigueur aura dès lors lieu au 1er janvier 2023.

Conclusion

La révision du droit des successions est centrée sur la réduction de la réserve légale et permettra désormais une plus grande liberté dans le règlement de la succession du défunt. Au-delà des importants changements juridiques que génère la modification des dispositions présentées, cette réforme met en lumière la nouvelle conception du législateur de la notion de famille, ainsi que l'importance de la cohérence entre droit et réalité sociale, familiale et démographique.

Cette modification législative doit être considérée comme importante. Elle représente une remise en question assez profonde de l'ensemble réglementaire qui régit le fonctionnement de la famille et la transmission du patrimoine familial entre générations.

Ces modifications peuvent avoir des conséquences positives dans certains cas. Par exemple, en matière de transmission d'entreprise par succession, la diminution des réserves héréditaires pourrait permettre de faciliter la transmission d'une entreprise au sein de la famille notamment. En effet, en disposant d'une quotité libre plus importante, l'entrepreneur pourra mieux favoriser l'enfant qui décidera de reprendre l'entreprise familiale.

Avec ces modifications, le législateur touche toutefois (pour la première fois de manière aussi importante) à une conception ancestrale de la famille. Le droit des successions fait partie d'un ensemble de règles complexes, censé assurer une stabilité, voire même une certaine sécurité sociale. Il n'est pas exclu que cette modification en engendre d'autres dans ce domaine. En outre, il convient de relever que le législateur travaille d'ores et déjà à un autre projet de révision censé faciliter encore la succession au sein des entreprises familiales. Modernisation ou affaiblissement de notre cadre sociétal ? Il est vraisemblablement trop tôt pour pouvoir juger du bien-fondé de la démarche de notre législateur.



Révision de l'imposition à la source du revenu
de l'activité lucrative

F&P SERVICES SA

Le 16 décembre 2016, le Parlement suisse adoptait la Loi fédérale sur la révision de l'imposition à la source du revenu de l'activité lucrative. Cette loi, entrée en vigueur le 1er janvier 2021, modifie en profondeur le régime d'impôt à la source.



La réforme vise à réduire les disparités de traitement des sourciers (personnes soumises à l'impôt à la source) conformément à l'accord sur la libre circulation des personnes (ALCP) entre la Suisse et l'Union européenne. Les DPI (débiteurs de la prestation imposable, soit les employeurs) ainsi que les sourciers sont touchés par cette révision.

La principale modification pour les sourciers résidents en Suisse est la quasi-généralisation de la taxation ordinaire ultérieure, à savoir un traitement identique aux contribuables aux rôles ordinaires. L'impôt à la source prélevé sera mis en diminution de l'impôt ordinaire déterminé lors de la taxation ordinaire ultérieure. En d'autres termes, l'impôt à la source prélevé prendra la forme d'acomptes à faire valoir en diminution de la taxation ordinaire ultérieure, ce qui en définitive est une situation très proche de celle des acomptes perçus pour les contribuables suisses.

1. Travailleurs étrangers sans permis C avec domicile en Suisse

1.1. Taxation ordinaire ultérieure obligatoire

Les nouveautés pour les sourciers domiciliés en Suisse sont notamment l'introduction d'un régime de taxation ordinaire ultérieure (TOU) pour :

- Les propriétaires de biens immobiliers en Suisse ou à l'étranger
- Les contribuables soumis à l'impôt sur la fortune (fortune en Suisse ou à l'étranger)
- Les sourciers dont le revenu annuel brut est supérieur à CHF 120'000.-
- Les personnes ayant d'autres revenus (activité indépendante, rentes, pensions alimentaires, revenus de fortune mobilière ou immobilière).

Les contribuables susmentionnés et leur conjoint seront ainsi toujours imposés à la source à moins qu'ils n'obtiennent un permis C ou la nationalité suisse.

1.2. Taxation ordinaire ultérieure sur demande

Précédemment, les sourciers avaient la possibilité de déposer auprès de l'administration fiscale un formulaire de demande de déductions complémentaires (exemples : rachat de prévoyance, frais de garde, 3e pilier A) afin de tenir compte des déductions non incluses dans le barème. Cette possibilité a été supprimée à partir du 31 mars 2021.

En revanche, le sourcier a pu déposer jusqu'au 31 mars une demande de taxation ordinaire ultérieure, même s'il ne remplit pas les conditions de la TOU obligatoire, afin de bénéficier des déductions complémentaires dans le cadre de l'établissement d'une déclaration d'impôt.

2. Travailleurs étrangers avec domicile à l'étranger qui perçoivent un revenu de source suisse

2.1. Taxation ordinaire ultérieure sur demande

Pour obtenir une taxation ordinaire ultérieure, il faudra déposer une demande avant le 31 mars de l'année fiscale suivante et prouver que le contribuable est un « quasi-résident » de Suisse, à savoir notamment que 90% de ses revenus bruts mondiaux sont imposables en Suisse.

2.2. Accord franco-suisse pour les travailleurs frontaliers

Les travailleurs frontaliers exerçant leur activité dans un canton ayant ratifié l'accord franco-suisse du 11 avril 1983 relatif à l'imposition des travailleurs frontaliers (Berne, Soleure, Bâle-Ville, Bâle-Campagne, Vaud, Valais, Neuchâtel et Jura) ne sont pas concernés par ces mesures car ils ne sont pas soumis à l'impôt à la source.

3. Employeur – débiteur de la prestation imposable

Les nouveautés au niveau du DPI (employeurs) sont notamment mises en lumière par les changements ci-après :

1) Pour les sourciers résidents en Suisse, les barèmes du canton de domicile du sourcier devront lui être appliqués.

2) Pour les sourciers résidents à l'étranger, les barèmes du canton du siège du DPI sont appliqués.

3) Le DPI endosse l'entière responsabilité du calcul de l'impôt. C'est à lui qu'incombe la tâche d'établir la situation personnelle de son salarié et de vérifier les informations obtenues.

Nous invitons chaque employeur à mettre à jour ses logiciels de gestion RH et salaires en passant à une version Swissdec ELM 5.0, et avant tout de s'assurer auprès de chaque sourcier que ses données personnelles soient à jour et complètes.

F&P Services SA se tient volontiers à votre disposition afin de vous conseiller et de vous accompagner dans vos démarches.

« Time for a check-up »
Notre concept novateur d'analyse d'un portefeuille d'assurances

SCHOEB FRÔTÉ SA

Depuis le lancement de nos activités de Family Office, il y a bientôt huit ans, nous avons comme objectif d'adresser de manière innovante et transparente tous les défis liés au suivi et à la gestion d'un patrimoine dans sa globalité ou uniquement sur un aspect bien spécifique.

Nous avons pu vérifier lors des diverses analyses du patrimoine de nos clients que les thèmes liés aux assurances étaient rarement abordés ou alors de manière superficielle, en particulier pour les assurances de choses.

Partant de ce constat, nous avons décidé de mettre sur pied, avec notre partenaire spécialisé en assurances, la société AM Management SA, un concept destiné à la clientèle privée avec comme objectifs :

- Augmenter les couvertures d'assurances
- Pallier les lacunes en identifiant avec précision les risques sous-jacents
- Adapter les couvertures manquantes
- Optimiser et réduire les primes payées
- Simplifier la gestion du sinistre

Grace à ce concept, nous offrons à nos clients privés des prestations au-delà de la simple gestion du portefeuille d'assurances. Nous sommes à même de vous assister et de vous soutenir jusqu'au règlement des sinistres et dans les négociations avec les compagnies d'assurances.

De manière concrète et transparente, notre concept « TIME FOR A CHECK UP » est composé de deux options pour l'analyse et la gestion de vos assurances :



Nous sommes à même de vous assister et de vous soutenir jusqu'au règlement des sinistres et dans les négociations avec les compagnies d'assurances.



Option 1

Expertise sans délégation de gestion du portefeuille

Le client nous mandate pour expertiser son dossier d'assurances uniquement.
Le client se charge de répertorier l'entier des documents d'assurances et de les transmettre pour l'analyse.

Un rapport est rendu au client avec l'énumération des risques assurés et non assurés.

Il incombe au client de mettre en place les mesures proposées avec son conseiller personnel actuel.

La démarche d'analyse est effectuée dans l'anonymat. Ni le conseiller en place ni la compagnie d'assurances ne sont informés de l'analyse en cours.

Option 2

Expertise avec délégation de gestion du portefeuille

Le client nous mandate pour expertiser son dossier d'assurances et nous confie la gestion globale de son portefeuille d'assurances.

Un rapport est rendu au client avec l'énumération des risques assurés et non assurés.

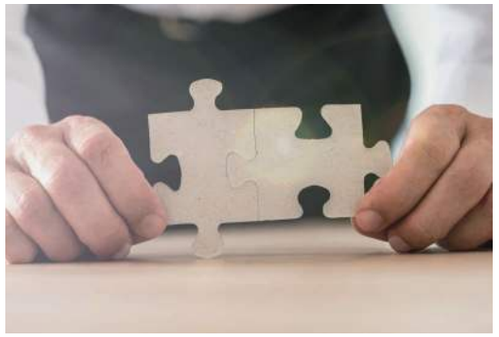
Nous nous chargeons de mettre en place les mesures proposées et de confirmer la prise du mandat aux compagnies d'assurances.

Nous assurons la gestion du dossier avec les compagnies d'assurances et le client.

Nous nous chargeons de l'annonce des sinistres aux compagnies d'assurances et du suivi du déroulement des cas jusqu'au règlement complet.

Un appel d'offre comparatif des contrats d'assurances est également effectué.

	Option 1	Option 2
Prestations	Le portefeuille reste dans le réseau de vente actuel du client Bilan du portefeuille avec anonymat	Portefeuille en gestion Bilan, mise en oeuvre, appel d'offres, gestion, sinistres
Nous agissons sur la base de:	Contrat de prestations sans procuration	Convention de conseil
Expertise du dossier		
La compagnie et l'agent ont connaissance de la démarche	✗	✓
Les polices sont mises à disposition par le client	✓	✓
Un contrôle de la validité des polices est effectué avec la compagnie	✗	✓
Analyse des risques assurés et non assurés	✓	✓
Remise d'un rapport d'analyse	✓	✓
Sinistralité des 5 dernières années des polices	✗	✓
Modification des polices actuelles, mise en oeuvre du résultat d'analyse	✗	✓
Suivi du dossier au quotidien		
Appel d'offres et comparaison des prestations et prix	**Aucune prestation** **L'agent de la compagnie d'assurances reste le conseiller du client**	✓
Gestion administrative courante, primes, contrats		✓
Assistance sinistre, annonce, suivi, vérification du règlement		✓
Responsabilité en matière de conseil		✓
Mise à disposition du portefeuille avec accès internet		✓







Coup de projecteur sur la «super déduction Recherche & Développement»

F&P CONSEILS SA

Dans le cadre de la réforme fiscale entrée en vigueur au 1er janvier 2020 (« RFFA »), l'accent a été principalement mis dans la presse sur la modification des taux d'imposition des bénéfices des sociétés. A ce titre, vous retrouvez tous les détails dans notre newsletter de l'automne 2019.

Or, ont également été introduits avec la réforme fiscale les nouveaux outils d'optimisation que sont la « patent box » et la « super déduction R&D ».

Nous ne souhaitons pas, dans le cadre de la présente parution, nous attarder sur la « patent box » qui nous apparaît d'un intérêt moindre pour les PME. En revanche, forts des expériences faites par F&P Conseils SA dans le cadre de nos activités ces derniers mois, nous constatons que l'outil d'optimisation fiscale qu'est la super déduction pour la recherche et le développement revêt un intérêt certain. Ces quelques mois de pratique ont également permis de prendre connaissance des modalités de mise en œuvre pratiquées par les différentes autorités fiscales cantonales.

Ci-après, nous vous présentons les grandes lignes de la pratique telle que nous avons pu l'observer.

Comment est définie la « Recherche et développement » éligible à la super déduction ?

Les activités de recherche et développement qualifiées sont définies par l'article 2 de la Loi sur l'encouragement à la recherche et l'innovation (LERI), il s'agit de :

- **La recherche scientifique,** comprenant la recherche fondamentale et la recherche orientée vers les applications, dans la mesure où :
  - elle apporte de la nouveauté, à savoir qu'elle vise à obtenir des connaissances nouvelles ;
  - elle est créative, à savoir qu'elle repose sur des notions et hypothèses originales et non évidentes ;
  - elle revêt un caractère incertain quant au résultat final ;
  - elle s'inscrit dans une planification systématique et dans une budgétisation ;
  - elle débouche sur des résultats qu'il est possible de reproduire.

- **L'innovation fondée sur la science,** à savoir les activités de recherche orientées vers les applications dans le but de développer des nouveaux produits, procédés, processus et services pour l'économie et la société.

En revanche, ne sont pas qualifiantes au titre de recherche et de développement les activités de mise sur le marché de produits et de valorisation sur le marché.

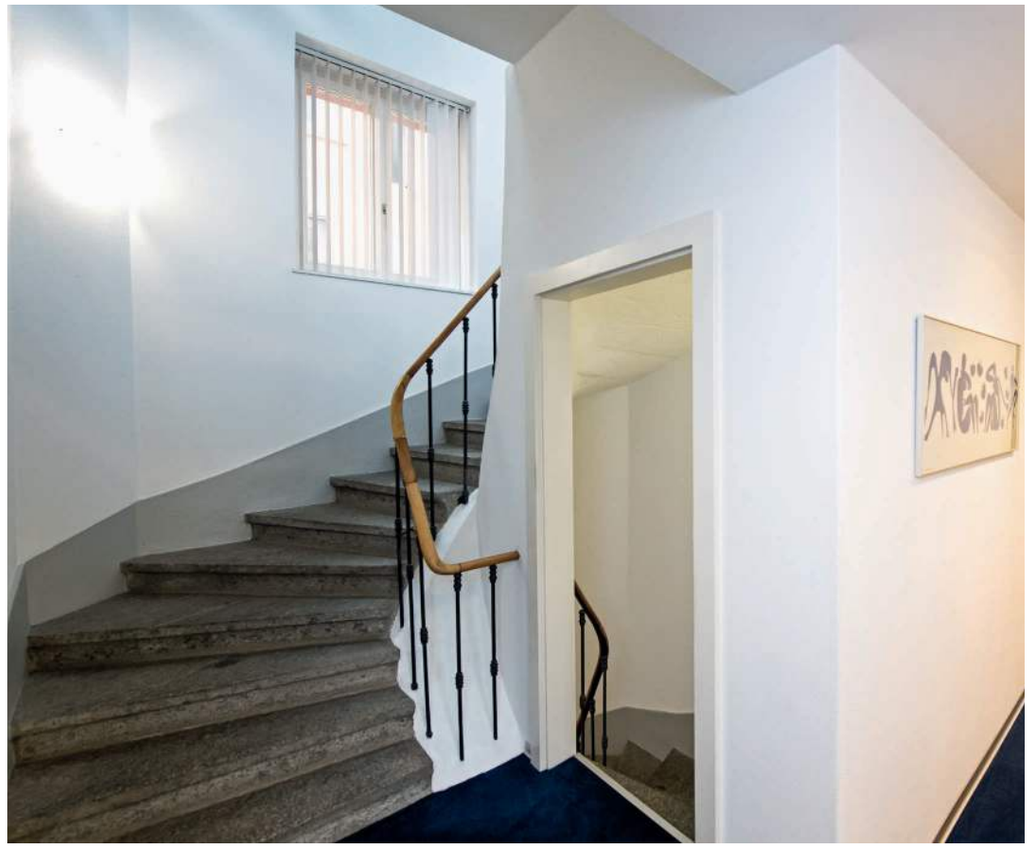
A ce titre par exemple, il peut s'agir, à la suite de la demande d'un client, d'apporter une solution pratique nouvelle sur un produit existant ou de créer de nouveaux produits en lien avec des travaux de recherche effectués par la société.

La super déduction, quel gain fiscal ?

Les lois cantonales prévoient que les dépenses de recherche et de développement que le contribuable a engagées en Suisse, directement ou par l'intermédiaire de tiers, peuvent être déduites à raison d'un montant dépassant de 50% au plus les dépenses de recherche et de développement justifiées par l'usage commercial. En d'autres termes, ce mécanisme permet une déduction des dépenses de recherche et développement jusqu'à concurrence de 150%.

En termes de calcul du montant de la déduction, ce sont les salaires des collaborateurs qui sont directement actifs dans la recherche et le développement qui, majorés de 35%, peuvent être déduits à concurrence de 50%.

En termes de calcul du montant de la déduction, ce sont les salaires des collaborateurs qui sont directement actifs dans la recherche et le développement qui, majorés de 35%, peuvent être déduits à concurrence de 50%.



A titre d'exemple, si trois collaborateurs sont occupés directement dans la recherche et le développement pour une masse salariale totale de CHF 240'000.-, une super déduction de CHF 162'000.- serait admise (240'000 * 135% * 50%).

La super déduction est une réduction définitive du bénéfice imposable, au contraire d'une provision qui constitue un passif, qui devra être dissout lorsque les conditions liées à son maintien ne seront plus réalisées. A ce titre, elle est très attractive.

Une limitation à la super déduction ?

Les législateurs cantonaux ont veillé à ce que le bénéfice des sociétés ne puisse pas être complétement réduit à zéro par la déduction. Ainsi dans le canton de Berne, le bénéfice imposable peut être réduit de 70% au maximum, dans celui de Neuchâtel de 40%, dans celui du Jura de 70%, quant à Soleure et Vaud, c'est respectivement 70% et 50%.

Que faut-il mettre en place afin de bénéficier de cette super déduction ?

Il convient tout d'abord d'identifier les activités de recherche & développement réalisées par la société (description des projets). Ensuite, il convient de déterminer quels sont les collaborateurs qui sont directement actifs dans ces activités pour déterminer la masse salariale en lien. Enfin, il conviendra de soumettre les conclusions à l'autorité fiscale pour valider la super déduction possible.

Auberson & Fils

Vignerons & encaveurs

INTERVIEW

S'adapter, innover, continuer à apprendre sont quelques-uns des éléments qui font le succès des entrepreneurs avec lesquels nous avons le plaisir de collaborer au sein de F&P Group. Claude Auberson, vigneron-encaveur à La Neuveville, en est un bel exemple. Il nous fait l'honneur, dans le cadre de notre traditionnelle interview, de nous présenter son entreprise ainsi que son métier et ses évolutions.

F&P - Pouvez-vous en quelques mots décrire votre domaine viticole ? Combien d'hectares de vignes possédez-vous et quels sont les cépages principaux que vous y cultivez ?

Claude Auberson - Comme son nom le sous-entend, le domaine Auberson & Fils, exclusivement viticole, est issu d'une longue tradition familiale. Nous exploitons actuellement environ 12 hectares de vignes qui se répartissent en de nombreuses parcelles situées sur les coteaux des rives du Lac de Bienne. La cave, nichée sur les hauteurs de La Neuveville, nous offre un lieu idéal pour accueillir nos clients au cœur de notre vignoble.

Nous avons à cœur de proposer à la vente des vins qui reflètent notre terroir et mettent en avant notre savoir-faire avec le pinot noir, le chasselas, le chardonnay et l'œil-de-perdrix, tout comme nous aimons relever de nouveaux défis en vinifiant d'autres cépages pour étoffer nos différentes gammes (pinot blanc, pinot gris, mara, gamaret et merlot).



F&P - Depuis combien de générations votre famille est-elle viticultrice ?

Claude Auberson - Je suis la quatrième génération à exploiter le domaine. Mon arrière-grand-père était vigneron-tâcheron, il cultivait la vigne pour vendre le raisin. C'est mon grand-père Jules qui a décidé de mettre en valeur ses récoltes en devenant vigneron-encaveur. Après quelques années de vinification en vieille ville, il a imaginé et construit la cave actuelle pour y élever les vins Auberson. Mon père Michel, quant à lui, a été à l'origine de l'expansion du domaine en obtenant de nouvelles parcelles à travailler pour étoffer la gamme des vins que nous proposons. Les amitiés étant souvent le fondement des plus belles aventures, il a aussi initié la collaboration avec le Domaine Frôté, pour lequel j'assure maintenant depuis de nombreuses années le rôle de maître de culture et de chai. Je fais partie de la génération des vignerons qui ont accordé un soin tout particulier à trouver un équilibre entre techniques modernes et méthodes traditionnelles.

Faire du bon vin, ça commence à la vigne !
Je suis très clairement la génération du changement par rapport à l'écologie.

F&P - Avez-vous su très tôt que vous vous orienteriez également vers ce métier ?

Claude Auberson - J'ai grandi entre la vigne et la cave au rythme des saisons et des différents travaux qui ponctuent la vie d'un vigneron : la taille, l'ébourgeonnage, l'entretien du cep et bien sûr l'apothéose avec les vendanges ! J'ai toujours aimé participer et je me revois tout gamin donner un coup de main au lavage des bouteilles ou conduire avec bonheur le tracteur. Je raconte souvent un souvenir précieux avec mon grand-père lorsque tous les petits-enfants étaient réunis autour d'un tas de terre sur le pont du camion pour la mise en pots des nouveaux plants de vigne (appelés barbus ou poudrettes).

A l'adolescence, encouragé également par mes parents, j'ai pris le temps de suivre l'école de commerce à La Neuveville. Un stage dans un domaine viticole en Suisse allemande a fini de me convaincre de me lancer dans cette carrière. J'ai obtenu par la suite mon diplôme de viticulture et d'œnologie à l'école de Changins.

F&P - Qu'est-ce qui vous plaît particulièrement dans ce métier ?

Claude Auberson - Les compétences nécessaires pour créer une bouteille de vin et la vendre sont d'une telle variété que je ne me lasse jamais de mon métier ! Être vigneron aujourd'hui (et en vivre) ce n'est pas seulement connaître la vigne et ses besoins, être capable d'accompagner la transformation du raisin en un vin agréable à déguster et le vendre, mais c'est aussi se former continuellement et se tenir informé des nouvelles technologies tant à la vigne qu'à la cave, réfléchir à son image et à sa communication et aller à la rencontre des clients.

Cette diversité des tâches est très stimulante et est certainement à la base de mon épanouissement professionnel. Et il est vrai qu'il est très satisfaisant de créer un produit qui n'a nul autre objectif que de procurer du plaisir aux clients.

F&P - **Pouvez-vous nous dire approximativement comment se répartit votre charge de travail entre : - Le travail des terres - La vinification - La vente et les tâches administratives ?**
Claude Auberson - Le travail des terres est évidemment la charge de travail majeure dans mon entreprise. Trois ouvriers viticoles permanents ainsi que des embauches ponctuelles notamment lors des vendanges sont nécessaires pour cultiver notre raisin. Le travail de vinification nous occupe 10% du temps global tandis que la vente et le travail administratif environ 20%.
A titre personnel, mon temps de travail se répartit plutôt de la manière suivante : 40% de vente et de relation à la clientèle, 40% de vinification et 20% de supervision et travail à la vigne. Une secrétaire à temps partiel prend en charge une grande partie des tâches administratives de l'entreprise. A 78 ans, mon père est également toujours présent et même s'il n'effectue plus certains travaux, il n'est pas rare de le croiser à la vigne !

F&P - **D'après-vous quelles sont les évolutions majeures qu'a vécu votre métier entre l'époque de votre grand-père et la vôtre ?**
Claude Auberson - Je constate deux grands pôles d'évolution entre l'époque de mon grand-père et la mienne : le souci écologique et la recherche de l'excellence.
Faire du bon vin, ça commence à la vigne ! Je suis très clairement la génération du changement par rapport à l'écologie. Le domaine est par exemple membre du réseau écologique du Parc Chasseral, dont le but est de préserver et de mettre en valeur la nature et le paysage et de renforcer les activités économiques axées sur le développement durable. Dans mes vignes, vous pouvez par exemple trouver des nichoirs favorisant certaines espèces d'oiseaux comme le torcol et la huppe. Les herbicides ne sont plus utilisés depuis plus de dix ans et nous avons banni les produits de synthèse dans les soins du cep.
En parallèle, il est aujourd'hui primordial de créer des vins de grande qualité pour pouvoir les vendre à un prix qui nous permet d'être rentables. La part de l'énergie qu'il est alors nécessaire d'investir dans la recherche de nouveaux clients, dans la réflexion quant à la communication et au packaging de nos produits ne cesse d'augmenter. La clientèle est de





plus en plus connaisseuse et, à raison, exigeante. Il est essentiel de créer un produit d'excellence et d'en assurer le régularité pour asseoir sa réputation, ce qui est un travail de tous les instants, de la taille à la pose de l'étiquette !

F&P - **Quel est votre typologie de clients ? S'agit-il principalement de clients privés, de détaillants ou de restaurateurs ?**
Claude Auberson - Nous vendons environ 35% de nos vins à des clients privés, 30% à des restaurants, 15% à des magasins et les 20% restants se partagent entre manifestations et marchands.

Les vins suisses n'ont rien à envier aux grands crus français ou italiens et le rapport qualité / prix devient toujours plus attractif.

F&P - **En Suisse, on entend parfois les vignerons se plaindre de la concurrence étrangère et notamment d'une inégalité par rapport aux prix pratiqués. Quel est votre avis sur la question et comment pouvez-vous vous démarquer de cette concurrence ?**
Claude Auberson - Sans vouloir trop caricaturer l'offre, nous pouvons quand même opposer deux grandes catégories de produits. D'une part, les vins étrangers à bas (voire très bas) prix sont bien élaborés mais clairement standardisés, chaque verre de vin aura le même goût agréable, régulier mais sans grand relief. Difficile d'être concurrentiels sur ce marché avec nos coûts de main-d'œuvre et de production !
D'autre part, nous trouvons une production certes plus coûteuse mais qui cherche à faire ressortir la typicité du cépage, du millésime et du terroir. Chaque cuvée est différente et tend à révéler son plein potentiel.
Je dirais que notre marché a de la place pour ces deux catégories, mais je pense que la Suisse pourrait mieux promouvoir et soutenir ses propres crus. C'est finalement au consommateur de choisir ce qu'il veut acheter. La tendance actuelle à consommer de plus en plus local (renforcée également par la pandémie) est indéniablement un atout pour notre entreprise. Nous pensons que pour vendre correctement notre vin, il est essentiel de proposer un produit de qualité et toujours plus soigné. Des récoltes en quantités limitées, des élevages particuliers (barriques, cuves en béton) ont forcément un coût important sur un vin, mais ils permettent de faire ressortir le terroir et la spécificité d'un cépage ou d'une région. Les vins suisses n'ont rien à envier aux grands crus français ou italiens et le rapport qualité/prix devient toujours plus attractif.

F&P - **Quelle importance accordez-vous au marketing et quels sont les outils de communication que vous utilisez actuellement ?**
Claude Auberson - Nous y accordons toujours plus d'importance et il est bien probable que cela ne soit pas encore assez ! Nous avons un site internet avec e-shop depuis plusieurs années et les ventes par ce biais ne cessent d'augmenter. Pourtant ce sont encore actuellement les courriers postaux de pré-

sentation du millésime à raison de deux envois par année qui nous permettent de conclure le plus de ventes auprès de notre clientèle privée. Le développement de notre présence sur les réseaux sociaux reste sous-exploité à l'heure actuelle et fait partie de nos prochains objectifs de développement.

F&P - La crise du COVID-19 a-t-elle eu un impact important sur votre travail et sur vos ventes ? Avez-vous dû entreprendre des démarches particulières pour vous adapter à ces nouvelles circonstances ?

Claude Auberson - Il est évident que tout le travail de création de nos vins (de la vigne à la cave) n'a pas du tout été chamboulé par la crise du COVID-19. La vigne a continué de pousser et nous avons continué à nous en occuper ! C'est du côté des ventes que nous avons vécu une année plus incertaine.

Notre chiffre d'affaires global n'a finalement pas été très impacté par la pandémie. La répartition de nos ventes a en revanche été passablement modifiée.

Les ventes 2020 auprès des restaurateurs de notre région ont évidemment été très fluctuantes tout au long de l'année (passant de zéro au printemps à de très bons résultats pendant l'été). J'ai pu constater un chiffre d'affaires « restaurants » relativement stable sur la globalité, avec toutefois de très grandes disparités régionales (bord du Lac de Bienne versus Jura) ou structurelles (grands restaurants avec terrasse versus petits restaurants sans ou avec petites terrasses).

La plus grande perte que nous avons subie en 2020 concerne finalement les grands événements, manifestations et fêtes (privées ou publiques) avec une baisse importante de notre chiffre d'affaires dans cette catégorie par rapport à l'année précédente.

C'est donc principalement à une clientèle fidèle de privés que nous devons nos résultats satisfaisants de l'année, avec une augmentation notable des ventes dans cette catégorie. Au printemps dernier lors des premières restrictions, nous avons rapidement mis en place la livraison gratuite dans toute la Suisse et avons beaucoup communiqué à ce propos. Nous avons pu continuer de recevoir des clients à la cave pour la vente directe. En fin d'année, nous avons également créé une terrasse d'hiver « L'éphémère » devant notre cave pour pouvoir accueillir les clients en respectant les normes exigées dans notre branche (édictées par Gastrosuisse). Nous avons rencontré un joli succès, toutes les soirées organisées ayant affiché complet.

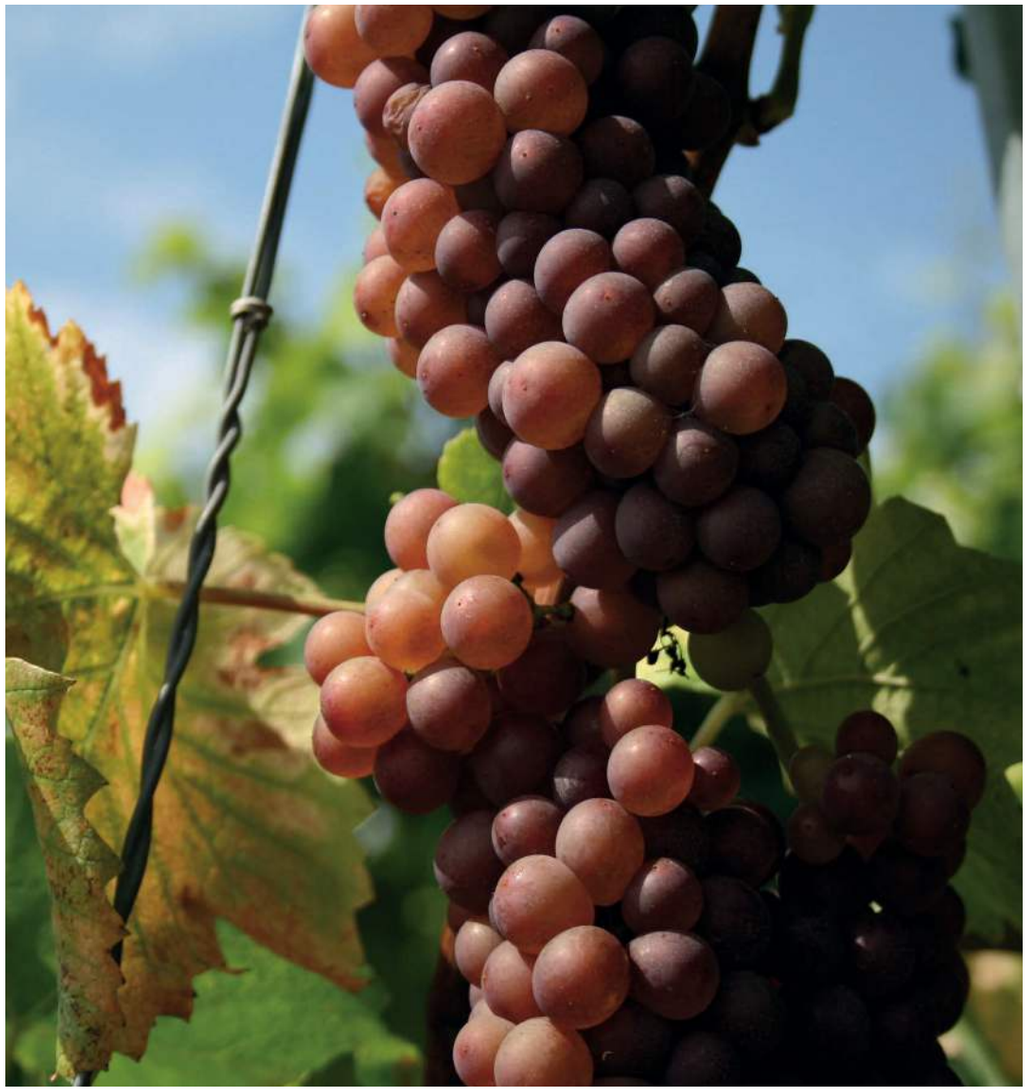
F&P - Pensez-vous que la vente au travers de votre e-shop va continuer à prendre de l'importance dans votre entreprise ?

Claude Auberson - Je pense que la grande majorité de nos clients commandent du vin chez nous parce qu'ils ont déjà eu l'occasion de déguster un de nos produits (lors d'une foire, dans un restaurant, chez des amis ou dans notre cave) ! Rares sont les commandes de personnes qui ne connaissent pas notre maison, nos produits ou notre réputation.

Le site internet est bien sûr un outil indispensable à l'heure actuelle pour avoir un appui de promotion et de présentation de notre domaine. Mais je reçois encore la plupart des commandes en personne à la cave, par téléphone, courriel et courrier postal (envoi-réponse).

F&P - Comment voyez-vous l'évolution de la viticulture ces prochaines années. Dans quels domaines trouverons-nous les évolutions principales ?

Claude Auberson - Comme une grande partie du processus est largement dépendante de la nature (et du soin que l'homme veut bien y accorder), les défis futurs pour cultiver un raisin de qualité seront probablement nombreux : du



réchauffement climatique aux nouvelles maladies et insectes ravageurs liés à la mondialisation, en passant par la météo et ses extrêmes.

Tout sera une question d'équilibre ! Les méthodes de culture durables et écologiques seront légion et le paysage même de nos vignes pourrait s'en trouver modifié : un air de « laisser-aller » maîtrisé par le vigneron qui n'aura pas moins de travail, bien au contraire ! Il s'agira de promouvoir la santé de la vigne et de la terre en respectant toujours plus la faune et la flore. Avec le réchauffement climatique, les cépages pourraient aussi évoluer pour s'adapter au mieux aux exigeantes conditions météorologiques régionales. Et pourquoi pas un fantastique merlot neuvevillois ou une syrah de la région des Trois-Lacs ? Notre capacité d'adaptation et d'anticipation sera notre meilleur atout pour pouvoir continuer de proposer avec régularité une gamme étendue de vins de haute qualité au juste prix. Je reste confiant et suis certain que la clientèle locale restera notre meilleure alliée et récompensera notre savoir-faire par sa fidelité.

Les associés de notre groupe vous souhaitent une agréable lecture !



François Frôté
Avocat,
Président F&P Group
Depuis 1979



Urs Wüthrich
Avocat,
Administrateur
Frôté & Partner SA
Depuis 1987



Marc Labbé
Avocat,
Administrateur
Frôté & Partner SA
Depuis 1990



Max-Olivier Nicolet
Avocat et notaire,
Associé F&P Group
Depuis 1998



Raphaël Queloz
Spécialiste en finance et comptabilité,
Administrateur et Directeur
F&P Services SA
Depuis 2002



Markus Jordi
Avocat,
Président
Frôté & Partner SA
Depuis 2007



Gilles Frôté
Avocat,
Administrateur et Directeur F&P Group
Depuis 2008



Vincent Codoni
Notaire,
Associé F&P Group
Depuis 2009



Antoine Helbling
Expert fiscale,
Administrateur
F&P Services SA
Depuis 2010



Daniel Gehrig
Avocat et notaire,
Associé F&P Group
Depuis 2011



Clément Schoeb
Expert en gestion de patrimoine,
Administrateur et Directeur
Schoeb Frôté SA
Depuis 2013



Michael Imhof
Avocat,
Directeur
Frôté & Partner SA
Depuis 2014



Blaise Girardin
Economiste,
Administrateur délégué
F&P Conseils SA
Depuis 2017



Denis Grisel
Economiste,
Associé
F&P Conseils SA
Depuis 2017



Alain Zell
Expert en gestion de patrimoine,
Administrateur
Schoeb Frôté SA
Depuis 2017



Léonie Schoeb-Frôté
Economiste,
Administratrice déléguée
F&P Services SA
Depuis 2017



Andreas Bättig
Avocat,
Administrateur et Directeur
Frôté & Partner SA
Depuis 2018



George Berthoud
Avocat,
Président et Directeur Dynafisc SA
Depuis 2019



Adrian Kalt
Spécialiste en finance et comptabilité,
Directeur
F&P Services SA
Depuis 2019



Nathan Kaiser
Avocat,
Administrateur
F&P Conseils SA
Depuis 2020

Biel-Bienne
Place Centrale 51
Case postale 480
CH-2501 Biel-Bienne
T +41 32 322 25 21
F +41 32 323 18 79

Neuchâtel
Faubourg du Lac 11
Case postale 2333
CH-2001 Neuchâtel
T +41 32 722 17 00
F +41 32 722 17 07

Soleure
Westbahnhofstrasse 1
Postfach 333
CH-4502 Solothurn
T +41 32 628 26 26
F +41 32 628 26 20

Genève
Rue de la Pélisserie 16
CH-1204 Genève
T +41 22 544 63 00
F +41 22 544 63 09

Lausanne
Avenue Sainte-Luce 4
1003 Lausanne
T +41 21 310 70 00

www.fp-group.ch