

COMPRENDRE LE CALCUL DES PENSIONS AVEC LA RÉFORME

RETRAITE Voici deux exemples concrets pour vous aider à comprendre la revalorisation qui entre en œuvre.

Cas n°1



Claude est né en 1959
Retraité à partir de décembre 2021

- Ancien chef d'exploitation
Auparavant conjoint collaborateur
- Une activité salariée (hôte de caisse)
- **167 trimestres** dont 10 ans de conjoint collaborateur et 20 trimestres salarié
- Revenu professionnel NSA : 800 smic
- Revenu salarié : 1,2 smic
- Retraite versée en janvier 2022 : 680,77 €
- Pas de retraite du régime général salarié car Claude n'en a pas fait la demande

Claude bénéficiera-t-il de la revalorisation ?



NON, Claude ne bénéficiera pas de la revalorisation quand il partira à la retraite car **il n'a pas demandé toutes ses retraites** (ici sa retraite en tant que salarié).

Dès qu'il aura demandé sa retraite pour les trimestres acquis en tant que salarié, il pourrait alors prétendre à un complément différentiel de 179,51 € tenant compte de la revalorisation à 85% du smic.

Être chef d'exploitation et avoir mis en valeur une exploitation	Carrière complète	Durée d'assurance minimale de chef d'exploitation de 17,5 ans	Avoir demandé toutes ses retraites
✓	✓	✓	✗

Cas n°2



Pascale est née en 1959
Retraite depuis janvier 2021

- Ancien chef d'exploitation non salariée agricole
- Auparavant conjoint collaborateur
- **167 trimestres** dont 10 ans de membre de la famille (40 trimestres) Pas de trimestres en tant que salariée mais quelques points de retraite complémentaire Agirc-Arrco
- Revenu professionnel NSA : 800 smic
- Retraites versées : 852,32 € dont 770,78 € de retraite NSA et 81,54 € de complément différentiel de retraite agricole
- Pas de retraite complémentaire versée car Pascale ne l'a pas demandé

Pascale bénéficiera-t-il de la revalorisation ?



NON, Pascale ne bénéficie pas de la revalorisation car **elle n'a pas demandé toutes ses retraites auxquelles elle peut prétendre (ici sa retraite complémentaire). C'est le principe de subsidiarité.**

Son revenu de retraite ne sera valorisé que lorsqu'elle aura demandé toutes ses retraites (ici auprès de l'Agirc-Arrco). Toutefois, elle continue de bénéficier des droits déjà acquis, soit 81,54 € de complément différentiel.

Être chef d'exploitation et avoir mis en valeur une exploitation	Carrière complète (DAE)	Durée d'assurance minimale de chef d'exploitation de 17,5 ans	Avoir demandé toutes ses retraites
✓	✓	✓	✗

GEL : DÉPOSEZ VOS DOSSIERS ARBO, MARAÎCHAGE ET APICULTURE

INDEMNISATION La date limite de dépôt est fixée au 6 janvier.

A lors que les viticulteurs seront concernés plus tard en janvier, la période de dépôt de dossiers de calamités agricoles liés au gel d'avril 2021 est ouverte depuis le 7 décembre.

QUI ?

- Tout exploitant agricole justifiant d'une assurance incendie couvrant les éléments princi-

paux de l'exploitation,

- Ayant tout ou partie de ses surfaces et ses productions dans la zone reconnue en calamité agricole,
- ET démontrant une perte supérieure à 11 % de la valeur du produit brut théorique de l'exploitation.

Concernant les pertes de récolte en miel, seuls les apiculteurs

ayant déclaré plus de 70 ruches peuvent être indemnisés.

2 FAÇONS DE DEMANDER

- **Télédéclaration via TéléCALAM** : procédure électronique pratique, rapide, sécurisée (utilisation d'un identifiant et d'un mot de passe personnels), accessible 24/7 via le site internet : <https://www.mesdames.agriculture.gouv.fr> (rubriques «Exploitation agricole» «Demander une indemnisation calamités agricoles»)
- **Déclaration papier** : les formulaires de demande d'indemnisation, ses annexes et la notice explicative sont disponibles en mairie ou sur le site internet de la préfecture du Tarn <http://www.tarn.gouv.fr/calamite-agricole-r1065.html>
Pour ces 2 moyens de déclaration, les pièces justificatives doivent être transmises par courrier ou par mail ddt-calamites@tarn.gouv.fr.

Formations Chambre d'agriculture

La Chambre d'agriculture vous propose une série de formations sur l'agriculture de conservation. Pensez à vous inscrire rapidement si vous êtes intéressé !

- **NOURRIR LE SOL ET LE TROUPEAU EN AGRICULTURE DE CONSERVATION**
Konrad SCHREIBER - 4 et 5 janvier 2022 - Réalmont
- **MAÎTRISER LES PHYTO EN AGRICULTURE DE CONSERVATION**
Konrad SCHREIBER - 6 et 7 janvier 2022 - Réalmont
- **RÉUSSIR LE PASSAGE À L'AGRICULTURE DE CONSERVATION**
Frédéric THOMAS - 26 et 27 janvier 2022 - Réalmont

Contact : Yves FERRIE - 06 69 15 15 33

NATALIE MAURS

CHAMBRE D'AGRICULTURE DU TARN



Avoir une stratégie pour mon entreprise : comment on fait ?



«Là où il n'y a pas de vision, les peuples périssent»

La Bible

L'enjeu d'une stratégie d'entreprise pour un entrepreneur, c'est de continuer à exister dans le futur, quels que soient les changements et difficultés du contexte. Définir sa stratégie générale implique trois réflexions fondamentales :

- savoir pourquoi l'entreprise existe (sa mission)
- savoir où elle va (la vision)
- déterminer comment elle y va.

1. POURQUOI votre entreprise existe-t-elle (la vôtre, pas celle de votre collègue !!) ? Quelle est sa mission spécifique ?

Pour qui fonctionne-t-elle ? Que fait-elle et quels impacts a-t-elle ? Quelle est sa raison d'être ? Qu'est ce qu'elle doit proposer au monde et qui fait sens pour vous (nourrir mes voisins, nourrir les plus pauvres, soigner par la nourriture, faire voyager par la nourriture ceux qui ne partent jamais, etc...) ?

Déterminer cela implique d'éclaircir ce qui va donner du sens à son existence car la mission de l'entreprise reflète vos valeurs personnelles et vos aspirations et elle permet également de définir les valeurs d'entreprise qui fondent son identité.

Henri Ford voulait démocratiser l'automobile. La mission de son entreprise était d'être capable de produire des voitures accessibles au plus grand nombre. Il vendra 250 000 véhicules en 1914, puis 472 000 en 1916, et enfin un million au début des années 1920. A vous de jouer : la mission de votre entreprise doit être plus précise et personnelle que simplement «nourrir les gens».

2. QUELLE est votre vision stratégique ?

En lien avec sa mission, quelle est la vision idéale à long terme de votre entreprise ? (à 20 ans par exemple).

J-F. Kennedy souhaitait en 1961 que les USA soit le premier pays

3. COMMENT atteindre la vision ?

Pour déterminer le «comment», il suffit de rapprocher la vision de la situation actuelle : que manque-t-il ? Ces «manques» constitueront les objectifs que le «comment» devra permettre d'atteindre. Si la vision est vraiment trop éloignée de la situation actuelle, il conviendra de procéder par étapes successives. Ainsi, s'il le faut, on fixera une étape à 5 ans, à 10 ans... pour atteindre la vision finale.

Ford a mis 6 ans pour vendre ses 250 000 premiers véhicules. Kennedy a mis 8 ans pour envoyer un homme sur la lune : le temps nécessaire pour atteindre la vision n'est pas forcément proportionnel à l'ampleur du résultat attendu. Il est plutôt lié à la motivation donc à l'énergie disponible : c'est pour cela que les deux premières réflexions sont fondamentales. Ce sont elles qui génèrent l'énergie nécessaire pour faire aboutir la troisième !

Pour aller plus loin

1 - Une chronique, c'est forcément un peu «théorique», passer à l'action est quand même nécessaire.

2 - Que vous manque-t-il pour vous lancer ? Plus d'explications, l'envie, faire le lien de tout ça avec votre propre cas..., me contacter pour éclaircir les choses pour vous, c'est déjà passer à l'action.

Réalisé avec le soutien financier du fonds européen agricole pour le développement rural (Feader) et le CasDar - l'Europe investit dans les zones rurales



**LIBÉREZ
L'ENTREPRENEUR
QUI EST EN VOUS !**





**POUR TOUS RENSEIGNEMENTS,
contactez Natalie Maurs
(Chambre d'agriculture)
au 06 83 47 05 71**