

Zeitschrift: Technique agricole Suisse
Herausgeber: Technique agricole Suisse
Band: 67 (2005)
Heft: 5

Artikel: Financement par leasing des biens d'équipement : quels intérêts pour l'agriculture?
Autor: Perrottet, Monique
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1086126>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 05.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



Financement par leasing des biens d'équipement: Quels intérêts pour l'agriculture?

Texte: Monique Perrottet

Le leasing ou crédit-bail est devenu, en une quinzaine d'années, un mode de financement important en Suisse. Il est largement utilisé non seulement pour le financement des voitures mais également pour les biens d'équipement, et cela aussi bien dans le secteur industriel que dans celui des services ou des pouvoirs publics. En effet, si en 1988, la part du financement par le leasing par rapport au volume total d'investissement n'était que de 8%, elle a passé à 21,3% en 2002. Il s'agit d'un des taux les plus élevés en Europe.

Des statistiques recensant ce mode de financement, il apparaît que le leasing est surtout pratiqué par les consommateurs privés pour le financement de leur voiture puis, par ordre d'importance, les services du secteur privé et la manufacture, l'industrie et la construction.

Qu'en est-il dans l'agriculture? Le monde agricole, fidèle à sa réputation de n'acheter que s'il peut payer comptant, ne recourt certainement pas massivement à ce mode de financement. Néanmoins, en 2003, les entreprises actives dans ce mode de financement ont tout de même réalisé un chiffre d'affaires de 68,6 millions de francs avec l'agriculture contre 117 millions en 2002.

Origine du leasing

Si la notion de location de biens remonte à l'origine de la civilisation, il faut attendre

1952 et la création par Henry Schoenfeld de sa société United States Leasing Corporation pour que le leasing prenne la forme que nous la connaissons aujourd'hui. L'idée de cet Américain consistait à acquérir des machines et véhicules de transport pour en céder ensuite l'usage aux entreprises qui en manifestaient le besoin. La durée devait être fixe, le contrat non résiliable et les paiements intervenir à des échéances ponctuelles.

En Suisse, le leasing se fait connaître dès 1958 dans le cadre d'opérations pratiquées sur des véhicules automobiles mais il faut attendre 1964 pour voir, sur l'initiative de la Société de Banque Suisse, apparaître le leasing financier.

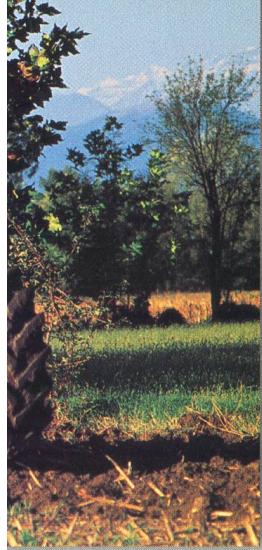
Mais, au fait, c'est quoi le leasing?

Le leasing ou crédit-bail est en fait une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une institution financière acquiert un bien pour le louer à une entreprise. Le choix du matériel ou de l'installation et du fournisseur appartient à l'entreprise qui, face au vendeur, est considéré comme acheteur au comptant. La négociation des conditions d'achat (rabais, ris-tourne, reprise d'une machine ou installation) s'effectue comme pour une vente au comptant. L'entreprise n'est donc pas propriétaire du bien mais elle en a la jouissance. Elle s'acquitte d'une redevance généralement mensuelle ou trimestrielle constante sur toute la durée du contrat et a, contrairement à un

contrat de location, la possibilité d'acquérir l'objet au terme du contrat à la valeur résiduelle déterminée lors de la conclusion du contrat de leasing. La durée du leasing correspond approximativement à la durée économique d'utilisation du bien, généralement 48 à 60 mois. L'entretien et les réparations importantes de l'objet sont à la charge du preneur de contrat. Généralement, les contrats de leasing ne sont pas résiliables. Au terme du contrat, trois solutions s'offrent au preneur: la résiliation pure et simple du contrat et la restitution du matériel à la société de leasing, le maintien en location à un tarif très réduit ou le rachat à la valeur résiduelle convenue. Cette dernière solution est la plus fréquente.

Avantages et inconvénients du leasing

Ce mode de financement présente certains avantages mais aussi des inconvénients. Comme il ne figure habituellement pas au bilan (il doit néanmoins être mentionné dans les annexes), il permet de préserver ou du moins de ne pas aggraver la capacité de contracter un emprunt. Il permet également de préserver les liquidités lors de l'acquisition du bien mais les influencera lors du paiement des redevances. Il est donc important, avant de contracter un tel engagement, de s'assurer que les entrées courantes de l'exploitation permettront d'y faire face. Généralement, cette technique de financement est plus onéreuse qu'un financement direct par emprunt;



Machinisme agricole: évolution fulgurante en moins de 50 ans.

La parole à Cofida, fiduciaire agricole à Cernier

Monsieur Paul-André Gruber, directeur de Codifa à Cernier/NE, observe que les agriculteurs recourent davantage au financement par leasing que précédemment. Ainsi, 12 à 15% des agriculteurs travaillant avec Cofida pratiquent le leasing et ce pourcentage a plutôt tendance à augmenter. Monsieur Gruber explique ce phénomène par la politique toujours plus restrictive des banques à l'égard du financement des PME et notamment à leur pratique quant à la fixation des taux d'intérêt, ces derniers pouvant atteindre, dans certains cas, jusqu'à 10%! Les fournisseurs ne sont certainement pas non plus étrangers à cette évolution. En effet, ils jouent volontiers la carte de la mise à disposition immédiate, grâce au leasing, des moyens ou des machines nécessaires à une amélioration de la production ou de la productivité. Le directeur de Cofida rappelle toutefois qu'avant de conclure un contrat de leasing, il est impératif de se poser quelques questions:

- Les liquidités à disposition sont-elles suffisantes pour permettre de payer les redevances?
- Quelle est la durée du contrat? Est-elle compatible avec l'évolution prévisible de mon exploitation?
- Qu'adviert-il de la machine à l'échéance du contrat? A qui appartient-elle? Y a-t-il encore une redevance à payer pour que la machine m'appartienne?
- Que se passera-t-il fiscalement à l'échéance du contrat de leasing?
- Ne s'agit-il pas d'une fuite en avant?

il faut en effet rémunérer les services de la société de financement ainsi que son refinancement. Néanmoins, comme la société de leasing conserve la propriété de l'objet pendant toute la durée du contrat, les risques encourus par cette dernière sont plus faibles que dans le cadre d'un crédit en blanc. Les primes de risque sont donc également plus faibles de même que les tarifs applicables. Il peut donc être intéressant de comparer les coûts du leasing par rapport à ceux d'un crédit bancaire. De plus, le leasing permet le financement intégral de l'investissement alors que,

généralement, le crédit demande un minimum d'autofinancement.

Enfin, pour les biens d'équipement dont l'évolution technologie est très rapide, le leasing présente l'avantage de transférer le risque d'obsolescence technologique à la société de leasing. ■

Source:

www.leasingverband.ch www.dreieck.ch

Cofida, Cernier

Dictionnaire de gestion financière, 1986, Dunod

Financement et rentabilité des investissements,

2005, éd. D'Organisation

3 questions à Monsieur J.-F. Nussbaum, chef de vente pour la Suisse romande chez Dreieck Industrie Leasing, société active dans le leasing

Le financement de biens d'équipement par leasing pesait en 2003 en Suisse 5120 millions de francs (exceptés les consommateurs privés). Le secteur agricole y contribue pour environ 68 millions soit le 1,3%. Quelles évolutions observez-vous et quelles sont les perspectives de développement pour votre entreprise?

Il faut tout d'abord relever que le financement par leasing ne correspond pas à la mentalité des agriculteurs, soucieux généralement de payer cash leurs machines ou installations. D'autre part, nous réalisons l'essentiel de notre activité dans le secteur agricole en Suisse romande car la Suisse alémanique demeure encore assez fermée à ce type de financement. Pour l'heure, malgré les difficultés rencontrées par les agriculteurs, nous devons relever que les redevances sont régulièrement payées et nous n'avons encore jamais dû reprendre une machine à cause d'impayés. Nous souhaitons axer notre développement sur la Suisse alémanique alors que nous visons le statu quo pour la Suisse romande.

Les avantages du leasing sont généralement connus mais il y a aussi des risques. Quels points vous paraissent essentiels à respecter?

Lors de l'octroi d'un leasing, nous nous assurons de la solvabilité du preneur de contrat ainsi que de sa capacité de remboursement. Généralement, jusqu'à concurrence de CHF 100000.-, nous nous basons sur la déclaration fiscale ainsi que sur l'extrait de l'Office des poursuites. Il ne faudrait pas recourir au leasing «juste une fois» sans stratégie à plus long terme. En effet, si la déduction des redevances est fiscalement des plus intéressantes, il ne faut pas oublier qu'à l'échéance du contrat, plus aucune déduction n'est possible. Il est alors souvent, pour des raisons fiscales, judicieux de contracter un nouveau contrat de leasing. Cela dit, on peut aussi y voir un avantage: l'assurance de disposer en tout temps de machines performantes. Il faut encore relever que, comme les taux sont fixes pour toute la durée du contrat et qu'ils sont actuellement bas, il peut être intéressant d'anticiper certaines acquisitions grâce à ce mode de financement.

Y a-t-il une catégorie ou un type de biens d'équipement pour lequel vous hésitez à accorder un leasing?

En principe, nous ne finançons que les biens mobiles (machines, tracteurs...) pour lesquels il existe un marché de revente. Pour les autres équipements (par exemple serres ou machines spéciales), le leasing ne peut être envisagé que dans certaines circonstances.