Zeitschrift: Technique agricole Suisse **Herausgeber:** Technique agricole Suisse

Band: 74 (2012)

Heft: 2

Artikel: "Les besoins de nos clients en point de mire"

Autor: Senn, Dominik / Ramoscelli, Giorgio / Mägert, Urs

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1086020

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: 25.11.2025

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

« Les besoins de nos clients en point de mire »

Utilisé plus couramment en Suisse latine qu'en Suisse alémanique, le financement par leasing présente, en comparaison d'un financement du reliquat non payé, aussi bien des avantages que des inconvénients. Grâce à une interview que les experts de la Banque cantonale de Zurich ont accordée à la revue *Technique Agricole*, découvrez les différences et les points communs de ces deux modes de financement.

Dominik Senn

Acquérir un nouveau tracteur, une faucheuse, une charrue, ou remplacer une installation de traite désuète? La première question qui vient alors souvent à l'esprit est: «Comment vais-je financer cette machine?» Il serait pourtant préférable de se demander si cet investissement est rentable. En effet, pour toute exploitation

conduite selon les principes d'une

bonne gestion, la rentabilité

demeure la question cen-

trale. Un investissement n'a

de sens que si les liquidi-

tés, la stabilité et la ren-

tabilité de l'exploitation

sont garanties. Lors de

cette interview avec les

de

experts

Banque

cantonale de Zurich, Giorgio Ramoscelli, responsable de vente, et Urs Mägert, reponsable de vente pour la région Berne/ Suisse romande, nous souhaitons aborder le financement par leasing, ses avantages et inconvénients par rapport au financement du reliquat non payé.

La Banque cantonale zurichoise se profile comme un poids lourd dans le domaine du financement par leasing. Quelle est sa force comparativement aux autres banques?

Giorgio Ramoscelli: En Suisse, le marché du leasing est en plein bouleversement et est touché par la situation du marché financier. Un important acteur étranger s'est récemment retiré du marché suisse.

> Depuis 2006, la Banque cantonale de Zurich

est active dans le secteur du leasing et cela dans toute la Suisse. Elle a, depuis lors, étendu ses parts de marché. Une comparaison avec les grandes banques est, en la matière, difficile car nous ne sommes pas actifs sur certains segments comme par exemple le financement d'avions d'affaires limitant ainsi le volume potentiel réalisable. En ce qui concerne l'agriculture, le développement que nous avons connu ces deux dernières années nous positionne parmi les leaders.

Pourquoi un agriculteur bâlois, genevois ou valaisan devrait-il s'adresser à la Banque cantonale de Zurich?

Giorgio Ramoscelli: Cette banque est surtout active dans le domaine du leasing et entretient des partenariats avec des marchands et des producteurs de toute la Suisse. Ces partenaires recommandent à leurs clients de nous contacter afin d'évoquer leur projet d'investissement. Grâce à la proximité de nos conseillers à la clientèle, un rendez-vous peut rapidement être convenu d'entente avec le client. Grâce à notre expérience de l'agriculture, nous disposons des connaissances nécessaires pour offrir à nos clients les solutions les mieux adaptées à leur situation personnelle. Un agriculteur du Seeland n'a pas les mêmes besoins qu'un agriculteur de Bâle Campagne ou du Valais, et nous en tenons compte. Après la conclusion d'une première af-

Apres la conclusion d'une premiere affaire, nous connaissons les besoins de nos clients et pouvons, par la suite, couvrir de manière optimale leur besoin de financement en matière de technique agricole. Pour revenir à votre question, l'origine géographique de la société de leasing n'a, pour le client, généralement aucune importance car ce sont finalement les compétences qui font la différence.

Giorgio Ramoscelli: «Nous souhaitons nous implanter encore davantage dans

l'agriculture.» (Photos: Dominik Senn)

Quelles sont les caractéristiques d'un financement par leasing?

Urs Mägert: Le contrat de leasing lie trois parties. La société de leasing acquiert auprès du fournisseur l'objet choisi par le preneur de leasing, objet qu'elle va mettre à sa disposition pour une durée et un usage déterminés. La périodicité des redevances du leasing peut être mensuelle, trimestrielle, semestrielle (très courant dans l'agriculture) ou, dans certains cas particuliers, annuelle. D'autres formes de paiements sont saisonniers, dégressifs et, dans des cas très bien fondés, progressifs.

En comparaison du financement du reliquat non payé, quelles sont les différences les plus marquantes?

Urs Mägert: Dans le cadre du contrat de leasing, c'est la société de leasing qui fait l'acquisition de l'objet et qui en est la propriétaire. A l'échéance du contrat, le client, pour autant qu'il ait honoré ses engagements, dispose de diverses possibilités:

- prolongation du contrat de leasing;
- remise de l'outil faisant l'objet du contrat de leasing.

Généralement, le client se voit offrir la possibilité d'acheter l'objet. Dans le cas d'un financement par reliquat non payé, les trois parties concluent un contrat commun de financement en tant que « complément au contrat de vente ». Dans le contrat qui lie le fournisseur et le client, le montant du dépôt, respectivement de l'échange est défini. La banque paie le solde, conclut un contrat avec le client et procède à l'inscription de la réserve de propriété.

Pouvez-vous établir un comparatif entre les intérêts payés dans le cas d'un financement par leasing et ceux dus lors d'un financement du reliquat non payé? Eventuellement avec un exemple de calcul?

Giorgio Ramoscelli: Il faut relever que, fondamentalement, il n'y a pas de différence de coût que le client conclue un contrat de leasing ou de financement du reliquat non payé. Le taux d'intérêt est fixé en fonction de la solvabilité et de la capacité financière de l'emprunteur indépendamment de la forme du financement. D'autres facteurs, comme le genre d'objet, son prix ainsi que la durée du contrat peuvent avoir une influence.

Dans quelles circonstances n'accordezvous pas le crédit par leasing?

Urs Mägert: Lorsque la solvabilité, la capacité de contracter un emprunt et finale-

ment la capacité financière sont insuffi-Urs Mägert: «Lorsque santes, nous refusons le crédit. Le la capacité financipaiement des mensualités doit pouvoir ère est insuffisante, être assuré sans problème en plus de nous refusons le toutes les autres obligations financrédit.» cières. D'autre part, il y a lieu d'évaluer l'investissement sous l'ange de la gestion d'entreprise. L'objet doit également pouvoir faire l'objet d'un leasing. Nous accordons ces prestations pour le financement de biens d'investissement mobile. Nous prenons également en considération les bonnes occasions. En Suisse alémanique, une grande réserve est observée à l'égard du En leasing. plus de sa mauvaise réputation, les intérêts ainsi que les mensualités

Quelle est votre position?

sont jugés

très élevés.

Giorgio Ramoscelli: Le financement de biens d'investissement par le leasing est aujourd'hui reconnu et apprécié par presque tous les entrepreneurs. Celui qui pense que le leasing est destiné aux entreprises qui ne disposent que de moyens financiers limités fait fausse route. Il est tout aussi faux de penser que le financement par leasing est cher. Les entrepreneurs effectuent aujourd'hui des comparatifs entre les divers modes de financement lors d'acquisition de biens d'investissement. Le fait que beaucoup d'entre eux optent pour le leasing est certainement une preuve de sa compétitivité.

En ce qui concerne l'agriculture, il est vrai que les agriculteurs de Suisse alémanique se laissent davantage influencer par les échos négatifs du leasing destinés aux personnes privées que les paysans de Suisse romande ou italienne. C'est pourquoi la Banque cantonale de Zurich offre aussi bien le leasing que le financement du reliquat non payé. Nous sommes toutefois convaincus que la nouvelle génération n'aura plus de telles retenues. Nous observons d'ailleurs déjà des signes allant dans ce sens.

Le montant des mensualités fait l'objet d'une discussion personnelle avec le client. Le financement n'est accordé que si les coûts peuvent être pris en charge par les recettes ordinaires de l'exploitation.

On dit également que le leasing serait fiscalement moins intéressant que le financement du reliquat non payé. Pouvezvous confirmer ce point?

Urs Mägert: Non, en prenant en considération la durée de vie de la machine, aucun des deux systèmes n'apportent d'avantages ou d'inconvénients. Pour les entrepreneurs agricoles soumis à la TVA, celle-ci sera prise en considération de suite dans le cas du financement du reliquat non payé alors qu'elle sera répartie sur les différentes traites dans le cas du leasing.

La Banque cantonale de Zurich a-t-elle encore d'autres objectifs pour le secteur agricole?

Ramoscelli: Notre travail n'est encore de loin pas terminé. Nous souhaitons nous implanter encore davantage dans cette branche et y gagner des parts de marché. Nous souhaitons atteindre cet objectif en nous concentrant sur les besoins de nos fournisseurs et de nos clients.

RAMPE D'ÉPANDÂGE À TUYAUX PENDILLARDS



Un purinage sans perte d'azote et très peu d'émissions d'odeur

• sans risques d'engorgement dans le distributeur

www.waelchli-ag.ch

- distribution précise (aussi sur terrain en pente)
- distributeur en acier inox
- nécessite peu de force
- dimensions diverses (5 m, 7 m, 9 m, 12 m, 15 m)







