

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: 05.02.2026

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 centrale. Un investissement n'a de sens que si les liquidités, la stabilité et la rentabilité de l'exploitation sont garanties. Lors de cette interview avec les experts de la Banque

cantonale de Zurich, Giorgio Ramoscelli, responsable de vente, et Urs Mägert, responsable 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 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'accordez-vous pas le crédit par leasing ?

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

ment la capacité financière sont insuffisantes, nous refusons le crédit. Le paiement des mensualités doit pouvoir être assuré sans problème en plus de toutes les autres obligations financières. D'autre part, il y a lieu d'évaluer l'investissement sous l'angle 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 leasing. En plus de sa mauvaise réputation, les intérêts ainsi que les mensualités sont jugés très élevés.

Quelle est votre position ?

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.

Urs Mägert: « Lorsque la capacité financière est insuffisante, nous refusons le crédit. »



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. Pouvez-vous 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

Nouveauté: Disponible aussi avec
prise de force!



Tier & Technik: halle 3.0, stand 3.0.12, AgriMesse: halle 1, stand 135

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

- sans risques d'engorgement dans le distributeur
- 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)

www.waelchli-ag.ch



WÄLCHLI

FABRIQUE DE MACHINES SA

4805 BRITTNAU Tél. 062 745 20 40

AEBI SUISSE

3236 Gampelen Trading & Service Organisation 8450 Andelfingen

A la montagne...

...ou en plaine avec



Tirez le meilleur profit de votre fumier



- Technique agricole éprouvée à des prix intéressants
- Que vous soyez entrepreneur ou agriculteur de plaine ou de montagne, Kirchner a pour chaque utilisation la bonne machine pour épandre lisier, fumier, calcaire, composte etc...

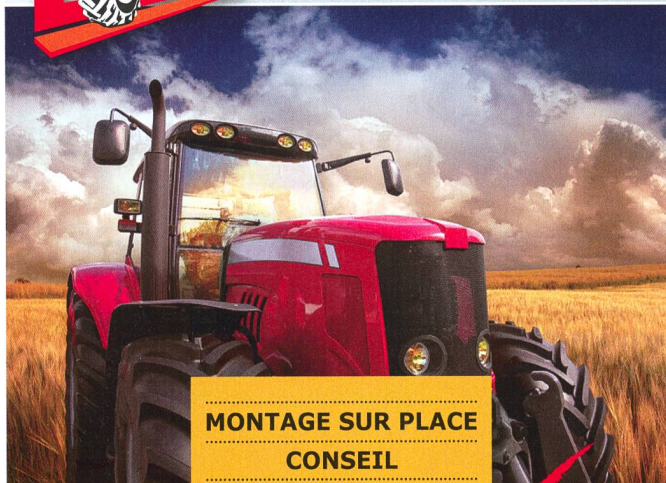
Exposition permanente à Gampelen et Andelfingen
Station-service à bas prix avec shop et restaurant à Gampelen

Tél. 032 312 70 30

www.aebisuisse.ch
Marché de l'occasion



PNEUHAUS EDI LEU



**MONTAGE SUR PLACE
CONSEIL
STOCK IMPORTANT**

**PROFITEZ
DE NOS SERVICES**



PNEUHAUS EDI LEU
Hohenrainstrasse 44
CH-6280 Hochdorf

Tél. +41 (41) 910 03 10
Fax +41 (41) 910 52 05
www.pneuhausleu.ch

GOODYEAR

Continental

MICHELIN

REDESTEIN

Kleber

BKT

Firestone

ALLIANCE

Mitas

TRELLEBORG

**Venez nous rendre visite
à Tier & Technik à Saint-Gall
hall 1.1 stand 22**



- » Machine agricole
- » Pont roulant
- » Pompe à purin
- » Chargeurs Mustang
- » Pince à balles rondes
- » Élévateur arrière



Gigon Ernest

Serrurerie Machines agricoles
2345 Le Cerneux-Veuil
Natel 079 611 16 31

BÄCHTOLD LANDTECHNIK

Telefon 041 493 17 70

CH-6122 Menznau

info@baechtold-landtechnik.ch - www.baechtold-landtechnik.ch

info@mustanglader.ch - www.mustanglader.ch