

Le leasing opérationnel gagne des parts de marché

Le leasing opérationnel ou le Full Service Leasing n'est pas encore bien introduit en Suisse, il gagne toutefois de plus en plus en intérêt. Rogelio Valdivia, Directeur Commercial de LeasePlan (Suisse) SA, en décrit les rouages.

Interview: Alexander Saheb



Rogelio Valdivia,
Directeur Commercial de LeasePlan (Suisse) SA

Quelles formes de leasing et/ou de financement existent aujourd'hui en Suisse?

La Suisse a été jusqu'ici un marché classique de financement par le leasing. La part du leasing opérationnel a dans le passé certes eu une augmentation notoire. Actuellement environ 50 000 véhicules font partie du leasing opérationnel alors que le marché global des véhicules d'entreprises compte environ 290 000 unités. L'achat et le financement par le leasing sont jusqu'ici les formes d'acquisition les mieux établies.

Pour quelles raisons la demande de leasing opérationnel augmente-t-elle?

Je crois que la demande augmente parce que les avantages de ce type d'opérations sont présentés d'une façon plus en plus transparente. Les entreprises reconnaissent les avantages que le leasing opérationnel leur propose, comprenant notamment les vastes prises de risque de la société de leasing.

Il s'agit des facteurs de coûts garantis, comme l'amortissement, la valeur résiduelle et l'entretien du véhicule allant même jusqu'à l'achat des pneus. Le

leasing opérationnel propose aux entreprises des approches budgétaires et simplifie sa planification à long terme. Finalement il évite de puiser dans les liquidités. Les entreprises deviennent des quasi locataires à long terme, les véhicules n'étant pas achetés, ils ne sont pas mentionnés dans le bilan de l'entreprise.

Certaines branches de l'économie utilisent-elles plus volontiers le leasing opérationnel?

L'offre est en réalité perçue différemment selon les entreprises. Les départements externes des entreprises peuvent par exemple conclure un seul contrat de leasing pour leur parc complet de véhicules. Toutefois les sociétés de services, les entreprises pharmaceutiques, l'industrie de la construction sont aussi intéressées de financer par ce biais les véhicules de chantier et de travail. Il est

aussi possible, grâce au leasing opérationnel, d'offrir des véhicules avec un aménagement intérieur personnalisé.

Le leasing opérationnel est rentable à partir de combien de véhicules?

Si l'entreprise possède plus de 10 véhicules, un leasing opérationnel se justifie comme solution d'outsourcing. Un

si elle en a les moyens. Mais il y a des entreprises qui délèguent en toute logique un seul véhicule en outsourcing et utilisent ainsi le leasing opérationnel.

L'arrêt prématurée du contrat de leasing est-il particulièrement coûteux?

La dissolution précoce du contrat n'est



« Les départements externes des entreprises peuvent conclure un seul contrat de leasing pour leur parc complet de véhicules »

parc automobile restreint, exploité avec peu de dépenses, par contre, est mieux géré par l'entreprise elle-même,

pas différente de celle des contrats de leasing conventionnels. En principe la valeur résiduelle du véhicule doit être couverte. Il est toutefois probable qu'il faille ajouter des frais d'intérêts ainsi que des frais d'administration.

Que doit-on considérer avant de s'engager dans un contrat de leasing opérationnel?

Le preneur de leasing doit déterminer la grandeur et sous quelle forme il veut engager sa flotte. La question du caractère fonctionnel et de l'engagement doit également être clarifiée. Il s'agit de savoir exactement ce que l'on veut atteindre. S'agit-il de donner une image d'entreprise uniforme à l'extérieur, ou veut-on stimuler les collaborateurs par un "»Fringe Benefit»? Les véhicules du leasing opérationnel seront aussi utilisés d'une manière privée par le collaborateur ce qui aura pour conséquence une charge fiscale supplémentaire sur sa feuille d'impôts. Par contre sur le contrat de leasing, tous les frais en cours tels que l'essence, les assurances et les pneus seront à la charge de l'employeur. L'employé est gagnant car le prix de son utilisation personnelle est ainsi plus faible que les frais mensuels d'un véhicule privé.

