

Zeitschrift: Domaine public
Herausgeber: Domaine public
Band: 26 (1989)
Heft: 964

Artikel: Dumping sur le leasing
Autor: Imhof, Pierre
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1011177>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 29.03.2025

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

Dumping sur le leasing

(pi) Utilisez aujourd'hui, payez demain! Formule devenue courante, par les vertus du petit crédit et du «leasing», vous permettant d'acheter par mensualités dans le premier cas et de faire une location de longue durée dans le second. Pratiquement chacun connaît le système du petit crédit, où la chose est achetée, mais payée par mensualités, et appartient au client une fois le dernier versement effectué. Le système du «leasing» est par contre moins clair dans l'esprit de certains, souvent à cause de la confusion entretenue par les vendeurs. Le maintien de ce terme anglais, qui ne signifie rien d'autre que «location», est d'ailleurs contestable et profite à ceux qui maintiennent un écran de fumée entre leurs contrats et le locataire. En signant un contrat de leasing donc, le client acquiert le droit d'utiliser un bien pendant une durée déterminée et contre location. S'il veut acquérir l'objet en fin de contrat, il devra s'acquitter d'une somme convenue à l'avance, qui peut être importante.

La pratique du leasing est devenue courante dans le secteur automobile. Il permet d'offrir des voitures à des prix mensuels alléchants, nettement moins élevés que par un achat en ayant recours au petit crédit. Les publicités n'insistent d'ailleurs pas trop sur le fait que la voiture vous est louée à un prix ne comprenant généralement que 10'000 kilomètres annuels, les suivants étant facturés. Discrétion aussi sur le fait que vous devrez rendre le véhicule dans un état d'usure «normale», les frais de remise en état vous étant facturés en fin de contrat. Le loueur, prévenant, vous demande d'ailleurs de verser une caution correspondant au 10% du prix du véhicule. Somme sur laquelle il ne vous est généralement versé aucun intérêt et qui servira à payer ces petites réparations. Cette caution est bien entendu annoncée comme étant «remboursable à l'échéance du contrat», mais «sous réserve de frais éventuels de remise en état». L'expérience a montré que quelques éclats de peinture, une ou deux

déchirures sur les sièges, des pneus trop usés, ont vite fait de vous «manger» votre caution.

Un système qui favorise les économies

Le leasing est également utilisé pour attirer le client par des prix les plus bas possibles et des offres alléchantes. Vous trouverez toujours une marque qui, pour liquider certains anciens modèles ou en lancer de nouveaux, fera des offres à «prix cassés» (voir encadré). Mais même à ce tarif, le leasing n'est pas forcément avantageux. Lorsque vous aurez ajouté le coût d'une casco complète obligatoire, les frais de remise en état et les kilomètres supplémentaires, la prime mensuelle risque d'avoir singulièrement augmenté. Reste qu'en mensualisant certains coûts de la voiture et en fixant un nombre de kilomètres annuels relativement bas, le système a l'avantage de clarifier les coûts d'utilisation de la voiture. Juste ce que demandent les directeurs cantonaux des finances qui souhaitent augmenter la part des frais variables liés à l'utilisation d'une voiture. ■

Comment une voiture proposée à 178 francs par mois vous revient en fait à 268 francs...

Modèle le meilleur marché trouvé par annonce, location de 48 mois y compris 10'000 km par an.

Leasing: 48 x 178.-	8544.-
Casco complète (obligatoire): 773.- par an, avec une franchise de 1000 francs: 4 x 773.-	3092.-
Perte d'intérêts sur la caution de 10% du prix catalogue: 13'800 x 10% x 4% x 4 ans	220.-
Frais de remise en état à la fin du contrat	1000.-
Total	12'856.-
ou, par mois:	268.-

En fin de contrat, si vous souhaitez garder la voiture, vous devrez vous acquitter d'une valeur résiduelle de 6950 francs. Dans ce cas, vous n'aurez pas de frais de remise en état à payer et votre caution vous sera intégralement remboursée.

Combien font 5,85 x 31 ?

Ces temps, c'est AMAG, l'importateur des voitures VW, qui casse les prix avec son «super-leasing» dont les montants sont exprimés par jour: les chiffres sont tellement moins impressionnants. Le modèle le moins cher revient ainsi à 5.85 francs. Des annonces sont parues dans la plupart des quotidiens la semaine dernière. Elles indiquaient également, en beaucoup plus petit, le prix mensuel, 160 francs, et le prix catalogue, 13'800 francs. Les garages AMAG, eux, proposent le même modèle mais, sur la base d'un prospectus émanant apparemment de la même agence et reprenant le «design» de l'annonce, à un prix mensuel différent: 178 francs. Les tarifs journaliers, eux, sont identiques. Un «super-leasing» à géométrie variable... Selon M. Gsponer, du service leasing d'AMAG, il s'agit d'une erreur: des nouveaux prix étant intervenus, les

prix journaliers et de catalogue auraient été modifiés, mais, par faute de l'imprimeur, pas le prix mensuel. Ces annonces ne paraîtront d'ailleurs plus. Pas question donc de livrer des voitures à 160 francs par mois, les tarifs journaliers étant, eux, corrects. Et M. Gsponer de conclure que le client peut faire le calcul lui-même. Un peu court. Pour Monique Ryf, de la Fédération romande des consommatrices, cet argument ne tient pas debout: «Le client n'a aucune possibilité de payer son leasing par jour. On ne peut de surcroît exiger qu'il fasse lui-même le calcul pour vérifier si l'offre est correcte.» AMAG est donc en principe tenu d'exécuter le contrat proposé par voie d'annonces si un client lui en fait la demande. Mais la société peut également invoquer le droit à l'erreur, pour autant qu'elle ait effectivement stoppé sa campagne dès la faute connue. Si vous désiriez justement acheter une VW, tentez votre chance! Présentez-vous dans un garage avec l'annonce en question...