

# A propos d'une réglementation dans les magasins

Autor(en): **Kägi, S.**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Femmes suisses et le Mouvement féministe : organe officiel des informations de l'Alliance de Sociétés Féminines Suisses**

Band (Jahr): **59 (1971)**

Heft 8

PDF erstellt am: **16.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-272918>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



## A PROPOS D'UNE RÉGLEMENTATION DANS LES MAGASINS

Madame,

C'est avec beaucoup d'intérêt que j'ai pris connaissance de votre article paru sous la rubrique « Le coin de l'acheteuse » dans « Femmes Suisses » de juillet 1971.

J'aimerais par la présente vous informer que ce système des numéros d'ordre, dont vous avez vu l'emploi pour la première fois à l'étranger, existait déjà chez nous en Suisse, plus particulièrement dans le canton de Zurich. Après la guerre, Migros a été la première maison à instaurer ce système. Celui-ci a été appliqué non seulement aux adultes mais les enfants ont pu, eux aussi, bénéficier de cette méthode.

Il serait en outre très intéressant de connaître pourquoi Migros a cessé d'utiliser cette solution, ceci dès l'apparition du self-service.

Je vous prie de croire, Madame, à l'expression de ma parfaite considération.

S. Kägi.

P. S. — « Konsumverein » de Zurich a lui aussi pour les années de l'après-guerre instauré ce système.

Réd. — Le système des numéros d'ordre n'est plus nécessaire dès que, devant les caisses, les files d'attente se forment automatiquement. C'est dans les magasins où l'on se fait encore servir par des vendeuses — ou, durant la belle saison, devant les étalages de fruits, fleurs, variétés installés dehors, devant les entrées des magasins — qu'il serait indiqué de les introduire.

## femmes suisses

paraissant le troisième samedi du mois

Organe officiel des informations de l'Alliance de sociétés féminines suisses

Présidente du comité du journal Jacqueline Berenstein-Wavre

Rédactrice responsable Huguette Nicod-Robert

Le Crêt-des-Pierres 1092 Belmont

Administration Monique Lechner-Wiblé

19, av. Louis-Aubert 1206 Genève

Tél. (022) 46 52 00

C.C.P. 12 - 11791

Publicité Annonces-suisse S.A.

1, rue du Vieux-Billard, 1205 Genève

Abonnement 1 an : Suisse Fr. 10.—

étranger Fr. 11.—

de soutien Fr. 15.—

Imprimerie Nationale, Genève

## Auto quand tu nous tiens...

# “LEASING” ou pas “LEASING”

L'âme du « leasing » paraît être, dans le chef-lieu vaudois, M. Herbert Andrae (vous l'avez sûrement remarqué, dans les rues de Lausanne ou d'ailleurs : il ressemble à la fois à Hemingway et Ernest Ansermet...). C'est à lui que nous avons posé toutes les questions qui pouvaient vous intéresser, concernant le « leasing ».



— Qu'est-ce donc que le leasing auto ?

— De nos jours, comme vous louez votre appartement vous pouvez louer votre voiture. Celle-ci peut être mise à votre disposition pour une durée que vous fixez vous-même, à condition que ce soit de 12 mois au minimum et de 48 mois au maximum.

— Je pourrais donc vous louer n'importe quelle voiture ?

— Vous recevez la voiture de nos marques que vous préférez, immatriculée à votre nom, y compris une assurance casco avec valeur à neuf.

— Et ceci sans avoir à déboursier, au début, une somme énorme ?

— Exact ! Car, grâce à notre nouveau système leasing, vous ne bloquez pas votre capital à longue échéance, ce qui vous permet d'utiliser ailleurs votre argent ainsi libéré, et de réaliser un double gain.

— Cependant, me voici alors terriblement liée !

— Bien sûr ! Mais si vous arrêtez le leasing avant terme, pour une raison ou une autre, vous allez payer une débite, calculée au plus juste prix selon la durée de location effective et l'état du véhicule. Certes, tous les contrats se font pour une durée de 48 mois, mais le preneur n'est lié ferme que pour les 12 premiers mois. Après ce délai, il est possible de dénoncer le contrat « leasing » en tout temps, avec un préavis de trois mois. Il existe, par ailleurs, encore une autre forme de contrat leasing : à mensualités dégressives. Vous payerez un peu plus la première année, mais les mensualités diminuent chaque année, et vous avez le droit, après 12 mois, de dénoncer le contrat, sans débite à payer, en avisant le garage trois mois d'avance.

— Faites-vous quelque arrangement à vos clients les plus fidèles ?

— Pour des grandes maisons, et pour des contrats de six véhicules et plus, on fait des offres spéciales calculées pour chaque cas. D'autre part, pour le leasing normal, à mensualités fixes, la location ne baisse pas, elle reste constante. Mais dans le système à mensualités dégressives, après chaque année d'utilisation, votre loyer baisse considérablement. De ce fait, l'intérêt sur le capital engagé se calcule sur la valeur du véhicule amorti.

— Existe-t-il un limite de kilométrage ?

— On compte 30 000 kilomètres par année. Tout dépassement de ce chiffre-limite se paie dès 6 centimes le kilomètre, à moins que le client ne rachète sa voiture après la durée du leasing pour un prix fixé d'avance. C'est pour la location à mensualités dégressives que, pour trois ans et plus, le kilométrage est illimité.

— En cas de résiliation de contrat dans les délais, que se passe-t-il pour le preneur ?

— Il y a trois possibilités :

1) le client nous rend le véhicule, nous lui rendons le dépôt, et les deux parties reprennent leur liberté ;

2) le client nous rend son vieux véhicule, et nous lui donnons, sans qu'il ait à verser quoi que ce soit de nouveau, une voiture neuve dernier modèle, de son choix, pour une autre période de leasing ;

3) le client rachète sa voiture, soit en cours de contrat, soit à son échéance, pour le prix fixé d'avance et il en devient propriétaire à jamais.

Evidemment, notre client ne rend le véhicule loué sans devoir quoi que ce soit au loueur que pour autant que le véhicule soit restitué en bon état de fonctionnement.

— Je vois qu'il y a pas mal d'avantages...

— Et comment ! Grâce à notre système de leasing, vous connaissez d'avance les frais mensuels de votre voiture, ce qui vous permet d'équilibrer votre budget familial. De plus, tous les véhicules en « leasing » sont des voitures de plaisance ou utilitaires livrées neuves, avec garantie d'usine et bénéficiant de notre service après-vente personnalisé. Vous avez même la possibilité d'inclure dans les mensualités le prix de différents accessoires comme auto-radio, housses, tapis de fond, ceintures de sécurité, porte-bagages, portéskis, pneus à neige, etc. Et sur demande, nous étudions pour vous un « leasing » avec entretien complet du véhicule, dans cet entretien étant compris fourniture et pose des pneus (jusqu'à 30 000 kilomètres, quatre pneus, jusqu'à 45 000 kilomètres, six pneus, et jusqu'à 60 000 kilomètres, huit pneus) et toutes réparations et services mécaniques d'entretien du véhicule. Lors de la conclusion d'un contrat « leasing »-entretien, vous recevez une carte de légitimation, et, sur présentation de cette carte dans l'un ou l'autre de nos garages, les services et réparations mécaniques seront exécutés sans facturation.

— A ma charge je n'aurais donc, en surplus, que le lavage, l'essence, le garage, l'assurance R.C. ou occupants, les plaques et les impôts ?

— C'est cela.

### DES CHIFFRES

— Il nous faut un exemple concret. Quelle est la voiture la plus économique que vous me conseilleriez (économique tout en étant robuste, bien entendu) ?

— La VW Standard, modèle 1971, à 7075 francs, fraîchement sortie d'usine, garantie six mois et 10 000 kilomètres.

— Admettons que je me décide au « leasing ». Que vous dois-je exactement ?

— D'abord, vous nous laissez un dépôt de 500 francs, somme qui vous sera rendue intégralement à l'échéance du contrat (à noter que cette franchise et de 1000 francs pour les moins de 25 ans et les étrangers). Puis, si vous avez choisi le contrat de quatre ans, vous payez 211 francs par mois, casco-collision de 28 francs comprise, ou alors, si vous préférez le système des mensualités dégressives (lequel vous laisse plus de liberté puisque, après une année, vous pouvez interrompre le « leasing » quand vous voulez), vous payez, la première année, 319 francs par mois, 187 francs la deuxième, 148 francs la troisième et 136 francs la quatrième.

— Et si je choisis un contrat de moindre durée ? D'une année, par exemple...

— Vous payez 319 francs par mois. Ou 259 francs pour un contrat de deux ans. Ou alors 229 francs pour un contrat de trois ans.

— Après quatre ans de « leasing », si je décide de garder le véhicule, combien devrai-je encore verser ?

— Il vous resterait à verser 1200 francs. Mais comme nous vous devons les 500 francs déposés par vous quatre ans plus tôt, cela ne vous fera plus que 700 francs. Notez que, pour racheter ce fameux véhicule, vous n'avez pas besoin d'attendre la fin du contrat. Vous avez le droit d'en devenir propriétaire en tout temps, en déduisant ce que vous avez déjà payé pour lui, (casco, intérêts et les 500 francs de franchise du début).

— Sincèrement, trouvez-vous que le « leasing » est plus avantageux que l'achat d'une voiture ?

— Non, le « leasing » n'est pas plus avantageux. Il coûte nettement plus cher, puisqu'il comprend casco et intérêts. Mais il a des avantages indéniables sur d'autres plans. Il est une façon de dépasser les gens. Le représentant qui a un besoin urgent d'une voiture et qui est rétribué par mois pour son véhicule n'a ainsi aucune grosse somme à verser. Le « leasing » évite aux gens d'économiser et d'attendre des années avant de s'acheter une voiture. Il s'adresse à ceux qui auraient absolument besoin d'un véhicule pour se rendre au travail, mais qui ne dispose pas de fonds. Il est la solution idéale pour les malheureux qui viennent d'avoir un accident d'auto et n'ont pas la somme disponible pour s'en racheter une immédiatement. Il peut rendre un fier service au travailleur du bâtiment, par exemple, à qui une petite camionnette est nécessaire, mais qui ne peut envisager que de modestes mensualités ne grevant pas son budget. Enfin, il est profitable même aux gens aisés puisqu'il leur évite d'immobiliser un capital qui, somme toute, se trouve mieux en banque ! Et puis, après tout, vous avez l'habitude de louer un appartement. Louer une voiture, est-ce si différent ?

### LE POINT DE VUE D'UNE SOCIÉTÉ DE FINANCEMENT

Nous avons interrogé d'un de ses collaborateurs.

— En admettant qu'une personne hésite entre le « leasing » et l'achat d'une voiture à crédit, que lui conseilleriez-vous ?

— L'achat à crédit. Car, en « leasing », vous payez les services qu'un objet peut vous rendre, mais vous n'achetez pas l'objet lui-même. Vous versez régulièrement, et pendant un certain temps, de jolies petites sommes, et quand vous avez si souvent et tant payé, que vous reste-t-il, en propre ? Rien. Vous avez payé et vous ne possédez rien !

— Mais n'est-ce pas justement le propre du « leasing » que d'offrir aux gens la possibilité de payer les services qu'un objet leur rendra ? Ce qui les intéresse, c'est d'être dépanné, c'est de pouvoir se servir d'une voiture. Peu importe qu'elle ne soit pas la leur !

— Oh ! vous savez, les Suisses aiment bien posséder...

— En admettant, alors, que je préfère acheter une voiture à crédit, que dois-je vous verser immédiatement ?

— Le 35 % de la valeur de ce que vous achetez.

— Ce qui me fait 2500 francs environ, s'il s'agit d'une VW 2000 Standard, modèle 1971, à 7075 francs.

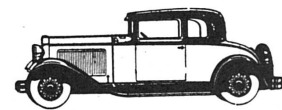
— En effet, vous payez 2500 francs à la livraison du véhicule.

— Et ensuite ?

— Pendant 18 mois, par exemple, vous versez 296 fr. 35 par mois, y compris capital-amortissement, intérêts, frais et couverture en cas de maladie (vos versements sont, alors, suspendus, et vous êtes crédité de 1/30 de la mensualité courante) ou de décès (en cas de décès, vos héritiers restent possesseurs de votre voiture sans avoir à payer le solde).

— Evidemment, les mensualités ne diffèrent pas énormément de celles du « leasing », mais je reconnaissais que le gros avantage, dans ce dernier cas, c'est d'échapper au 35 % de la valeur du véhicule. 2500 francs d'un coup, dans un budget, cela fait un trou d'importance ! Celui qui ne les possède pas n'a pas le choix... On peut, ou l'on ne peut pas !

L'Helvétie.



## pas de travail temporaire sans manpower planning

demandez-le dans tous les centres MANPOWER

MANPOWER

départs 2 nov

4s 14

6s 14

3s 14

4s 14

en miss

4

GENEVE - 5/6, rue Winkelried - Tél. : 31.68.00