

Un report de créance est simple et efficace pour les loyers commerciaux

IMMOBILIER. L'administrateur délégué d'Ami International, Lorenzo Pedrazzini, a élaboré un contrat-type servant de base aux bailleurs et locataires.

CHRISTIAN AFFOLTER

L'administrateur délégué d'Ami International Lorenzo Pedrazzini propose de simplifier un débat aux fronts endurcis avec un contrat-type de report de créance. Celui-ci peut être appliqué très rapidement.

Car le dialogue de sourds entre les deux Chambres du Parlement concernant les loyers se poursuit avec un texte de la Commission de l'économie et des redevances du Conseil National (CER-N). Celui-ci diminue de 70% à 60% la part à prendre en charge par les propriétaires pour les locataires qui ont été fortement touchés par les mesures de semi-confinement. Il remet surtout à l'ordre du jour le texte du Conseil National, que le Conseil aux Etats avait pourtant éliminé en ne conservant que le titre de la motion. Cette nouvelle proposition n'a été acceptée qu'à une courte majorité, à 13 voix contre 10, avec deux abstentions. La version des Etats n'a pas trouvé grâce devant la CER-N: elle a été balayée à 15 voix contre 9, avec une abstention.

Les contours d'une solution issue des Chambres fédérales sont ainsi plus incertains que jamais – pour autant qu'elles arrivent à en imposer une. Les positions sont si éloignées que la position du Conseil fédéral – aucune intervention fédérale à ce sujet – pourrait en sortir victorieuse. Dans l'intervalle, pourquoi ne pas imaginer des solutions simples et pragmatiques, qui puissent être une règle à la fois bienveillante et systématique? Avec son associé François Micheli, Lorenzo Pedrazzini a créé un contrat-type permettant de fixer les conditions d'un report de créance «provisoire, exceptionnel et conditionnel», un «crédit bailleur». Cette solution permet au bailleur de s'épargner de longues procédures et de conserver un locataire «qu'il n'est pas certain de retrouver, son



LORENZO PEDRAZZINI. L'administrateur délégué d'Ami International veut faciliter le travail de trouver un terrain d'entente.

échappe ou arcade étant potentiellement vide pour de longues années». Le locataire, quant à lui, n'est plus obligé de se procurer très rapidement les liquidités pour payer ses loyers. Il s'agit d'éviter un scénario rappelant la crise immobilière des années

1990, avec de nombreuses pertes sur crédits immobiliers et de faillites fréquentes, réglées à 90% sur le type du report de dettes.

Les principaux paramètres doivent être négociés

Des paramètres essentiels

comme la durée de ce report, et donc le délai de remboursement, ou le taux d'intérêt sont volontairement laissés à l'appréciation des cocontractants et doivent faire l'objet de négociations privées, sans qu'il y ait nécessairement une intervention de l'Etat. «Lorsqu'il y a un intérêt convergent, il est totalement contre-productif d'aller au litige. Si le propriétaire croit à la viabilité de la contrepartie, il devrait accorder un délai de paiement différé», souligne Lorenzo Pedrazzini. Sa proposition peut néanmoins faire penser que le propriétaire ne concède aucun rabais ou autre abandon de créance. Le montant faisant l'objet de la convention peut toutefois être fixé librement lui aussi, tout comme la durée de l'amortissement. Selon l'administrateur délégué d'Ami International, «c'est un faux problème. Les parties peuvent aussi négocier par exemple un abandon de créance contre une prolongation du bail, ou tout échange économiquement équilibré. Mais les

modèles cantonaux sont plutôt malsains, puisqu'ils impliquent un abandon de créance partiel, et le risque d'une banalisation de la notion de créance. De surcroît, les commerçants auront besoin de plus que d'un mois pour se remettre de la période de fermeture. Notre suggestion n'est pas contraignante. Elle permet de créer une solidarité bien comprise entre les parties, sans instaurer un précédent, ni l'idée d'un cadeau obligé, en restant dans le cadre du droit, sans effet de manche politique.»

Pour lui, ce sont les associations de propriétaires et de locataires qui auraient dû proposer des contrats-type de ce genre dès le mois de mars. «Je ne comprends pas qu'elles n'aient pas réagi jusqu'à présent. D'autres propriétaires importants suisses ne m'ont pas attendu avec cette solution.» Sa proposition a encore un autre avantage. Elle évite que le bailleur et le locataire entrent dans une relation basée sur un principe d'association.

La recherche de solutions avec les locataires prend du temps

Les propriétaires immobiliers doivent trouver des solutions sans attendre une éventuelle décision contraignante du Parlement. Ils y sont probablement plus ouverts que la pression médiatique se basant sur quelques cas d'intransigeance a laissé entendre. La société immobilière Mobimo, qui gère par exemple le quartier du Flon avec une forte présence de secteurs touchés par les mesures sanitaires comme la gastronomie et le commerce de détail, a mis en place une page sur son site web avec des liens sur les plateformes e-commerce de ses locataires. Sa porte-parole Marion Schihin souligne: «nous travaillons à l'élaboration de mesures pour ces locataires depuis la mi-mars déjà, donc depuis le début du semi-confinement. Ce n'est pas sous une certaine pression médiatique que nous avons réagi, mais ces solutions prennent simplement du temps. Actuellement, plusieurs mesures sont train d'être définies et mises en œuvre, et elles rencontrent un écho très favorable auprès des locataires.»

Du côté de Procimmo, qui gère plusieurs fonds immobiliers notamment dans le domaine commercial, une évaluation de la part des secteurs touchés par les mesures sanitaires a été effectuée pour chacun des fonds. Le responsable des relations médias Patrick Djizmedjian a indiqué: «nous avons évidemment reçu des demandes de locataires. Nous les traitons au cas par cas. Nos tests de résistance ont montré que nos fonds sont exposés à ce problème de manière plutôt modérée. Nous avons une attitude critique à l'égard de démarches octroyées par le Parlement, qui exigent que le propriétaire renonce à la majeure partie sur deux mois de loyer.

Dans toute cette discussion, le fait que les propriétaires ont aussi des obligations, par exemple des hypothèques à payer aux banques, passe parfois sous silence. De surcroît, les loyers à payer couvent souvent aussi les actifs de fonds de pension. Une telle intervention de l'Etat pose aussi problème du point de vue des contrats privés.

Pour l'heure, nous n'avons pas d'approche généralisée, mais des rallongements de délais, le prélèvement de loyers sur la garantie bancaire ou des rabais sont accordés en fonction de la situation des locataires. En cas d'extrême gravité, nous chercherons évidemment une solution rapide, dans le cadre d'un dialogue ensemble avec le locataire.»

Tous les acteurs interrogés s'accordent par rapport au fait qu'il n'est pas dans l'intérêt du propriétaire non plus d'aller jusqu'à un changement de locataire. Comme le souligne Patrick Djizmedjian, «nous acquérons selon notre stratégie des objets avec des vacances plutôt élevées, et nous essayons de rendre les immeubles plus attrayants en ajustant les surfaces de manière plus flexible aux besoins des locataires.

Nous avons donc un intérêt à conserver ceux-ci à l'avenir aussi. La recherche de nouveaux locataires génère beaucoup de travail et de coûts. Il faut trouver des solutions, et c'est ce que nous sommes en train de faire.»

Orell Füssli: Veraison réduit encore sa part

ACTIONNARIAT. Veraison a encore réduit sa participation dans Orell Füssli, qui se monte désormais à 2,98%, selon une annonce officielle de la Bourse suisse parue durant le week-end. A fin mars, l'actionnaire activiste détenait encore 4,77% et, il y a 5 ans, plus de 8%.

Contacté hier, Gregor Greber, cofondateur de Veraison, a déclaré qu'Orell Füssli ne constitue plus un investissement clé pour la société. La réduction de la participation est intervenue dans le cadre des adaptations habituelles du portefeuille. Quant à savoir si la totalité sera vendue, M. Greber a laissé la question ouverte. Récemment, Veraison s'est fortement investie dans le boulanger industriel en difficulté Arysza.

M. Greber s'est dit satisfait de ce qui a été atteint chez Orell Füssli. De nombreuses exigences ont été remplies et le groupe zurichois pratique désormais une politique de dividende orientée sur le futur et est plus transparent. Les droits des actionnaires ont été renforcés et de grosses erreurs ont été évitées dans le développement de l'entreprise. – (awp)

MEDBASE: offre élargie à la médecine dentaire

L'exploitant de cabinets Medbase, propriété de la Migros, envisage de reprendre la chaîne allemande de cabinets de soins dentaires zahnrztzentrum.ch. La filiale du géant de la distribution au logo orange, active dans les secteurs de la médecine, de la thérapie et la pharmacie, élargit ainsi son offre à la médecine dentaire.

Les deux entités, qui ont signé un contrat de rachat portant sur la majorité des actions du spécialiste dentaire, doivent encore obtenir le feu vert de la Commission fédérale de la concurrence (Comco). – (awp)

APG SGA: nette détérioration attendue des chiffres clés financiers

Le spécialiste de l'affichage publicitaire extérieur APG SGA s'attend à une nette détérioration de ses chiffres clés financiers pour l'exercice 2020, malgré les drastiques mesures d'économies qui ont été prises pour faire face à la crise du coronavirus. Il est impossible, à l'heure actuelle, de prévoir avec certitude quelle sera la marche des affaires sur l'ensemble de l'année, a précisé la société genevoise, en marge de son assemblée générale. – (awp)

ALPIQ: fusion proposée à l'assemblée générale

Le conseil d'administration d'Alpiq Holding a décidé de proposer aux actionnaires une fusion avec dédommagement (squeeze-out merger) lors de l'assemblée générale qui aura lieu le 24 juin prochain. Pour être admise, la proposition devra être acceptée par au moins 90% des actions d'Alpiq Holding SA inscrites au registre du commerce. Le cas échéant, le dédommagement de 70 francs par action Alpiq Holding sera payé par SKBAG. – (awp)

Neo Medical lève 13,2 millions de francs

MEDTECH. La start-up vaudoise qui a créé une nouvelle génération d'outils pour la chirurgie de la colonne vertébrale intensifiera son expansion.

SOPHIE MARENNE

Fondée en 2013 à Cully, Neo Medical commercialise des boîtes à outils compactes et légères qui remplacent les imposants coffres à instruments des chirurgiens. Ces dispositifs et vis destinés aux chirurgies du rachis – soit les opérations de la colonne vertébrale – ont été utilisés lors d'une première implantation chez un patient en 2016. Ils ont atteint le marché en 2017, peu après avoir reçu les approbations CE pour l'Europe et FDA pour les États-Unis. Vendredi, la jeune entreprise a clos un tour de financement de 13,2 millions de francs pour soutenir sa croissance et son expansion mondiale.

«Ce tour de financement a été mené par 4FO Ventures. Des actionnaires historiques, dont Credit Suisse Entrepreneur Capital SA ainsi que de nouveaux partenaires comme Investiere, ont participé à l'augmentation de notre capital», explique Vincent Lefauconnier de la jeune société medtech.

A l'heure actuelle, 250 hôpitaux à travers le monde s'appuient déjà sur les outils jetables hautement simplifiés de Neo Medical. La start-up concentre actuellement ses efforts sur cinq marchés stratégiques: les États-Unis, l'Allemagne, l'Espagne, la Suisse et la France. Avec ce tour de table, Vincent Lefauconnier et son associé Jonas Larsson espèrent do-

per la distribution de leurs produits sur ces territoires. «Nous cherchons à doubler nos ventes chaque année», commente ce dernier. D'ailleurs, la firme a enregistré une croissance de 63% au premier trimestre 2020 malgré le contexte de pandémie mondiale.

Avec seulement cinq instruments et quatorze implants, Neo Medical offre aux chirurgiens la possibilité de couvrir la plupart des affections de la colonne vertébrale. Résultat: les interventions sont non seulement plus intuitives mais aussi plus rapides, autant pour les opérations de chirurgie ouverte que mini-invasive. De plus, grâce à l'optimisation de la méthode de fabrication des produits et son ap-

proche à usage unique, Neo Medical se targue de réduire considérablement l'empreinte environnementale de ces interventions: de 75% par rapport aux systèmes réutilisables traditionnels qui impliquent des décontaminations et stérilisations de masse.

Deux administrateurs supplémentaires

Parallèlement à son tour de financement, Neo Medical a annoncé que deux vétérans de l'industrie medtech rejoindront son conseil d'administration. Michel Orsinger en devient membre et Oern Stuge prend le rôle de président. «Leur présence représente une validation de notre approche et un apport significatif en

termes d'expertise et d'expérience», se réjouit Vincent Lefauconnier.

Débutant sa carrière chez Novartis, Michel Orsinger a par la suite été le COO Synthés de 2004 à 2012. Suite au rachat de la firme par Johnson & Johnson, il a dirigé la plus grande société orthopédique au monde: DePuy Synthés, de 2012 à 2015.

Président et CEO d'Orsco Life Sciences, Oern Stuge affiche une expérience de douze ans chez Medtronic où il a occupé plusieurs postes de direction. Cet habitué des conseils d'administration a auparavant exercé en tant que médecin, directeur chez Abbott Laboratories et CEO dans une start-up norvégienne. ■