

Virus immobilier (3): qui paie et pourquoi pas?

LORENZO PEDRAZZINI

Administrateur-délégué AMI INTERNATIONAL (SUISSE)

Pour conclure mes billets des 16 et 23 avril et en promettant de me taire ensuite, j'aimerais aborder ici le sujet le plus trivial de l'immocoronacrise: qui paie (le loyer)? L'exemple le plus spectaculaire est celui du commerce, dont les baux n'ont jamais prévu d'exception de «force majeure» (cela va changer, c'est certain).

Dans notre situation, l'élément constitutif de la force majeure n'est pas le virus ou sa méchanceté. Les disputes judiciaires possibles tendant à trancher le «qui paie» dissèqueront le déséquilibre éventuel du contrat de bail (le locataire subit ou non un sacrifice excessif) et si la circonstance est imprévisible (elle l'est), de ce fait si le bail doit être adapté (baisse de loyer), voire résilié... Les arrêts seront rendus dans deux ans et les éventuelles compensations dans trois. On aura le temps de mourir par faillite, entre-temps, asphyxiés

par l'argent qui manque. C'est ça le «cash flux».

On lira bientôt et longtemps une surabondante doctrine décortiquant les indices d'un défaut de la chose louée (c'est très clair dans le CO) ou d'une imprécision contractuelle (moins clair et plus rare dans la jurisprudence), ou... quelque politicien romantique qui soutiendra que payer son loyer, c'est inutile.

Nous sommes dans une situation de «force majeure» du simple fait que l'économie a été congelée par décret: une ordonnance. Nous sommes donc coronavirés malgré nous, dans un temps si imprévisible qu'aucune partie ne saurait être accablée. Comme nous le serions en cas de guerre, de tremblement de terre. Ces types catastrophes sont parfois couverts par les assurances immobilières ou commerciales. Il y a des précédents dont on se souvient. Très rarement parle-t-on des épidémies, encore moins des pandémies. Personne n'a pensé au virus, sans

doute parce que le dernier, très méchant, date de la première guerre mondiale et que nos trisaïeux sont morts en silence.

Le risque d'accords mal fichus

Revenons à la question triviale: qui paie? En droit, le débiteur. L'intervention de l'Etat, ponctuellement opportune, n'est pas saine. C'est un problème de droit privé. Le locataire commercial, supposé bon gestionnaire, aurait-il dû conserver une trésorerie suffisante pour faire face à un aléa? Le bailleur qui abandonne sa créance, ne risque-t-il pas de tout perdre (si l'ensemble des créanciers ne font pas de même: assurances, impôts, fournisseurs, AVS aussi...)? Voici donc la première réserve à la banalisation du loyer gratuit: l'abandon d'une créance, en l'occurrence du loyer – largement plébiscité pour une foule de poètes – expose le bailleur à renoncer individuellement et définitivement à toute prétention à terme.

N'est-ce ici qu'un plaidoyer propriétaire? Non, c'est lui qui a tout à perdre dans le long terme. Il y a trois cas de figures: la guerre (les poursuites), l'intransigeance (au risque de voir partir et disparaître un locataire, denrée très rare en période de crise), l'abandon de loyer total ou partiel. Par ailleurs, une variation d'accords mal fichus risque de faire muter, comme le virus, le principe du rapport juridique locataire/bailleur, en le transformant en une sorte «d'association», où l'un serait solidaire des résultats économiques de l'autre. A sens unique, puisqu'il s'agirait d'un risque du seul bailleur.

Cette tournure contractuelle n'est pas neuve. Il existe ici et ailleurs un système de fixation du loyer à deux cliquets: un loyer de base, bas, plus une participation au chiffre d'affaires que le locataire veut bien avouer. De ce fait, une solidarité se forme entre les parties au contrat avec maints effets pervers: les locataires sont discrimi-



nés en fonction de leur spécialité. On y préfère les bijoutiers aux maraîchers. Idem pour les bureaux: une boutique notariale ou un trader en pétrole gratuit? Les solutions ne manquent pas: report de créance, échelonnement de remboursement, accès éventuel aux garanties de loyer, en principe systématiques dans les baux commerciaux, ou idée géniale, vente du portefeuille de créances à une institution pu-

blique ou privée, comme dans les systèmes d'affacturage. Sinon, gare au désordre judiciaire pandémique. Evitons une nouvelle ordonnance!

Pour paraphraser un philosophe fribourgeois: il faut négocier un cadre, vite. Négocier aussi durablement que possible et aussi provisoirement que nécessaire; c'est surtout le plagiat de la devise de l'Empereur Auguste: festina lente. On n'y avait pas pensé. ■

Une récession plus profonde que prévu en Suisse

PHILIPPE G. MÜLLER

Economiste responsable pour la Suisse romande UBS

Face aux lourdes conséquences du confinement, les prévisions économiques pour la Suisse ont, une nouvelle fois, été revues à la baisse. Pour l'année en cours, un recul de 4,6% du produit intérieur brut est attendu.

A présent, la politique économique doit s'attacher à jeter les fondements d'une reprise rapide. Si elle y parvient, une partie du préjudice subi pourra être compensée. Sinon l'économie risque de lourdes séquelles.

Si la Suisse s'est rapidement remise de la crise financière de 2009, la crise immobilière du début des années 1990 a marqué l'amorce d'une décennie perdue pour l'économie nationale. La réponse apportée par les politiques économiques sera un paramètre essentiel de l'évaluation future de la récession qui frappe actuellement.

En étendant l'indemnisation du chômage partiel et les crédits-relais accordés à des milliers de PME par l'intermédiaire des banques, la Confédération a sorti des instruments efficaces et posé les jalons d'une reprise économique au second semestre.

Mais le plus difficile reste à faire. D'un côté, lever trop rapidement les mesures prises pour endiguer le virus risque d'entraîner une deuxième vague de l'épidémie. D'un autre côté, si l'on attend trop longtemps, beaucoup d'entreprises pourraient ne pas survivre à la crise malgré les crédits-relais. Or, dans un Etat où le dialogue entre entreprises, société et poli-

tique fait partie de l'ADN, ce périlleux exercice d'équilibriste peut réussir. Si un pays peut surmonter cette crise, c'est bien la Suisse. On peut donc s'attendre à ce que la reprise économique s'enclenche au second semestre et à ce qu'elle engendre une croissance du PIB de 3,9% en 2021.

Dans une perspective à plus long terme, la crise du coronavirus ne fera sans doute pas émerger de nouvelles tendances, mais renforcera plutôt les évolutions observées jusqu'à présent. Elle pourrait être un catalyseur du changement structurel.

Les secteurs qui ont été porteurs ces dernières années, à savoir l'industrie pharmaceutique, le secteur des soins de santé et les technologies de l'information, ne souffrent guère de la crise. En revanche, la récession coûte très cher aux «secteurs à problèmes» déjà connus: le tourisme, la restauration et le commerce de détail.

L'avenir de la politique monétaire

Par ailleurs, la rapidité et l'ampleur de la riposte sur le plan budgétaire a relégué la politique monétaire au second plan. Aujourd'hui, la Banque nationale suisse (BNS) aide les banques commerciales à octroyer des crédits-relais grâce à diverses mesures. Et abaisser encore ses taux d'intérêt ne serait guère utile dans le contexte de taux déjà négatifs. Au cours des prochains trimestres, la BNS devrait maintenir son taux directeur stable à -0,75%. A plus long terme, les perspec-



tives pour la BNS seront probablement incertaines. Sa politique monétaire dominera-t-elle encore la politique économique suisse par le biais du cours de change? Selon une étude de la Recherche d'UBS, les entreprises actives dans le commerce extérieur ont, dans une certaine mesure, trouvé des moyens de composer avec un franc fort, par exemple grâce à des couvertures «naturelles» des risques de change. Pour la BNS, la lutte contre le franc fort restera donc une priorité importante au cours de la prochaine décennie – mais probablement pas aussi importante que ces dix dernières années. Il reste néanmoins une ombre au tableau. L'étude réalisée auprès des entreprises révèle également que la conjoncture des pays étrangers est un facteur auquel elles attribuent plus d'importance qu'au taux de change. Si la BNS a de quoi riposter contre une appréciation du franc, elle est impuissante face à un effondrement de l'économie mondiale. Or, c'est justement ce qui se produit en ce moment. ■

CÉLINE RENAUD

Un jeudi matin, je lis une interview avec un entrepreneur romand qui donne son opinion sur la reprise après le Covid-19. Cet article souligne surtout la difficulté, la longueur et encore la complexité de la reprise. Au lieu de trouver des solutions et des opportunités, de motiver et de soutenir les entrepreneurs, ce sont surtout les aspects négatifs qui y sont relatés en insistant sur toutes les difficultés. Dommage car c'est important d'insuffler de l'espoir et de l'enthousiasme aux entrepreneurs!

Il fait partie, comme certains, de ceux qui sont figés avec la situation actuelle. D'autres au contraire, sont dans le mouvement et dans l'innovation. C'est vrai que nous vivons le grand écart en ce moment entre les difficultés et les opportunités, mais j'essaie de regarder cette période de crise surtout comme une bonne occasion de se remettre en question, de trouver des solutions, d'améliorer des produits ou processus et d'innover!

La Suisse est un pays où le télétravail n'avait jamais été bien vu. Dans la tête de nombreux dirigeants d'entreprise, un employé est seulement productif quand il est à sa place de travail. Dans la production, c'est bien compréhensible, mais dans beaucoup d'autres domaines, ce n'est pas le cas. La notion d'être cloué sur sa chaise de bureau étaient dans la tête des dirigeants directement liée à la productivité... Il ne sem-

Entrepreneure et conférencière

blait donc que la productivité n'était possible qu'avec une présence physique. Même si le télétravail est déjà très bien intégré dans des pays comme les Etats-Unis, l'Angleterre ou encore les Pays-Bas, en Suisse, demander à son patron de travailler à la maison était vu comme un délit. Depuis l'introduction forcée du télétravail, beaucoup d'entreprises traditionnelles ont changé d'avis sur cette question. De faire ses tâches hors du bureau physique est devenu en quelques jours tout à fait possible et offre beaucoup d'avantages. Une étude faite début avril montre aussi que 80% des Suisses veulent davantage de télétravail à l'avenir et près de 70% des sondés jugent cette option efficace.

Une opportunité d'optimisation

Et le télétravail montre encore un autre aspect. Un responsable des ressources humaines d'une grande entreprise horlogère m'a dit qu'il est devenu beaucoup plus facile de détecter les employés non productifs. Avant la crise, ils étaient jugés par leur présence au bureau et le simple fait de dire qu'ils avaient beaucoup à faire était suffisant. Avec le télétravail, ils ne peuvent plus se cacher. D'autres personnes, plutôt tranquilles et invisibles, se sont montrées beaucoup plus efficaces qu'évalué initialement. Cette crise devient donc aussi une opportunité pour optimiser les équipes. Les restrictions de voyage vont faire réfléchir les patrons d'entre-



prise. Au lieu de prendre l'avion pour New York pour une simple séance de travail avec les collaborateurs américains, une séance par Zoom ou Skype a montré bien plus d'efficacité. Dans notre culture, il était toujours très important de rencontrer les gens pour «vraiment» faire du bon travail. Mais depuis que nous ne voyageons plus, nous nous rendons compte que le travail peut très bien se faire et beaucoup de choses même émotionnelles peuvent avoir lieu au travers des écrans. Et nous sommes beaucoup plus connectés.

Au moment où les avions vont recommencer à nouveau de voler, cela sera beaucoup plus difficile de justifier une séance n'importe où dans le monde, car nous avons prouvé que de faire des séances à distance fonctionne très bien, même mieux: pas de décalage horaire, pas de séjours dans des chambres d'hôtels tristes, pas de repas officiels où les participants se demandent pourquoi ils sont là. Et le CFO qui voit ses dépenses diminuer, il sera content! ■