

Locaux commerciaux: les cautions prennent l'ascenseur

Neuf à douze mois de loyer en caution: c'est ce qu'exigent aujourd'hui les professionnels de l'immobilier pour la location de locaux commerciaux dans les grands centres urbains. Un problème pour les nouvelles PME qui se voient privées d'une partie de leurs liquidités.

JENNIFER KELLER

C'est une affaire familiale. Le père, les deux fils et une même passion pour le sport. Il y a une année, ils ont ouvert près de la principale artère commerciale de Genève leur magasin, Running Planet, soit 300 m² dédiés au sport. «Nous avions pensé à tout sauf à la caution, se souvient l'un des fils, David Bourget. La régie nous a demandé une année de garantie, à savoir 90 000 francs. Ça a été la surprise!» Pour obtenir le local, les trois hommes ont payé de leur poche: «Nous aurions préféré mettre cette somme ailleurs que sur un compte qui dort», déplore David Bourget. Ils ne sont pas les seuls dans ce cas. Et pour des particuliers qui se lancent, 20 000, 50 000 ou 90 000 francs de garantie de loyer, ce n'est pas rien. «Cela donne à réfléchir. Pour ma part, je n'ai pas cet argent», relève Valérie Langer, ancienne responsable du Centre d'activités et de formation de la méthode Grinberg, à Genève, qui cherche aujourd'hui à ouvrir son propre cabinet. Pour elle, comme pour d'autres, une seule solution: les agences de cautionnement, moyennant le paiement d'une prime annuelle proportionnelle aux risques et à la caution requise – entre 5 à 9% de la somme.

«Comme il y a pénurie de locaux sur Genève, les professionnels de l'immobilier font ce qu'ils veulent. Ils ne prennent surtout plus aucun risque. C'est inadmissible!» s'emporte-t-elle. Président de la section vaudoise de l'Union suisse des professionnels de l'immobilier (USPI), Patrice Galland n'a pas la langue dans sa poche: «Business is business. Dès le moment où l'on se lance, on assume les risques qui vont avec. C'est surtout l'évaluation du profil du locataire et de son activité qui sera déterminante pour le nombre de mois de caution exigés par le bailleur.» Ainsi, une PME partant de zéro devra verser douze mois au lieu des six habituellement en vigueur. «La procédure

d'expulsion est longue et compliquée, explique Béatrice Grange, présidente de l'USPI Genève. Les mauvaises expériences étant ce qu'elles sont, les bailleurs sont devenus très précautionneux. Le chef d'une PME qui accepte de payer ces douze mois prouve qu'il a les reins solides. C'est un plus indéniable.» Et pour les autres? «Soit ils font fausse route, soit ils n'ont pas choisi le bon emplacement», tranche Patrice Galland.

SOLUTIONS. Plus nuancée, Béatrice Grange rappelle qu'il existe d'autres solutions: «On est conscient que ce n'est pas facile. Douze mois, c'est beaucoup. Et on peut discuter. Il y a également les agences de cautionnement qui peuvent être très utiles.» Du côté de la

Chambre genevoise du commerce et de l'industrie (CCIG), on déplore cette évolution. «Les petits et les nouveaux en pâtissent, remarque Eric Biesel, responsable du secteur commerce de la CCIG. Mobiliser du cash, fatalement, ça les pénalise. D'autant plus qu'ils doivent faire face à des loyers en constante augmentation.» Mais pas question de peindre le diable sur la muraille. «Nous n'avons reçu aucune plainte de la part de nos membres à ce propos.» Reste que si le nombre de mois exigés devait encore augmenter, la CCIG devrait agir pour trouver un terrain d'entente entre les partenaires: «Continuer sur cette voie serait donner un mauvais signal à tous ceux qui font preuve d'esprit d'entreprise.»

Un marché en pleine expansion pour les agences de cautionnement

Leader suisse sur le marché des cautionnements de loyers, Swisscaution a décidé d'investir le créneau des baux commerciaux il y a trois ans. «Sur la demande pressante des agences immobilières. Et, avec une croissance annuelle de 10 à 15%, nous pouvons dire que c'est un réel succès», se félicite son président Yann Guyonvarch. Aujourd'hui, sur ses 130 000 clients, 5% ont eu recours à l'agence pour garantir leurs loyers

commerciaux. «C'est peu en volume, alors qu'en valeur, cela représente des sommes considérables, les montants à garantir étant plus élevés», précise le président. Une tendance qui, selon lui, va aller en s'accroissant: «Les gens préfèrent avoir du liquide que de bloquer de l'argent sur un compte qui ne rapporte finalement que très peu d'intérêts.» Cela a son prix: 5% par an pour les petits qui se lancent et qui peuvent se porter

personnellement garants; 9% pour les SA et autres entreprises, qui représentent un plus gros risque pour l'agence de cautionnement en cas de faillite. «Le taux de 9% est exceptionnel. Aujourd'hui, la majorité de nos clients verse 5%.» Pour un magasin de sport comme Running Planet, qui a dû déboursier 90 000 francs de caution, cela représenterait une charge annuelle de 4500 francs. »