

Les boutiques indépendantes peinent à éclore dans les centres-villes

[Ghislaine Bloch](#)

Eric Lucien et son fils Jules dans leur boutique L'Esprit des Lieux – Made in Berlin. «A Lausanne, j'ai constaté que les pas-de-porte pouvaient s'élever jusqu'à 1 million de francs.» (veroniquebotteron.com)



Les garanties loyer exigées dépassent parfois les six mois. La mixité des commerces n'est souvent plus garantie

«J'ai voulu reprendre un salon de coiffure à Lausanne, mais cela s'est révélé beaucoup trop compliqué, explique Liliane, une jeune femme de 28 ans, employée dans un salon de la capitale vaudoise. On me demandait six mois de garantie loyer. Je n'ai tout simplement pas les moyens de bloquer une telle somme d'argent.»

Ce témoignage n'est pas isolé. Les petits commerces indépendants peinent à éclore dans les centres des villes romandes. Face à des pas-de-porte et des loyers élevés, la mixité des commerces n'est souvent plus garantie, ce qui ne favorise pas l'attractivité des centres-villes. Pour se prémunir contre d'éventuels litiges, les régies immobilières demandent des garanties loyer de six mois, allant même parfois jusqu'à douze, voire vingt-quatre mois.

Des sociétés, telle SwissCaution, permettent aux locataires professionnels de ne plus immobiliser des liquidités pour couvrir la garantie de loyer sollicitée. Toutefois, pour en bénéficier, le commerçant doit présenter des états financiers solides. «Ces sociétés de cautionnement acceptent rarement d'entrer en matière lorsqu'il s'agit d'un jeune commerçant qui souhaite lancer une nouvelle activité, note Olivier Nimis, fondateur de Remicom, une société spécialisée dans la transmission et l'acquisition de commerces et d'entreprises. Je remarque aujourd'hui un manque de choix plus marqué en ce qui concerne les locaux disponibles.»

Le constat est amer pour Eric Lucien, un entrepreneur lausannois qui a soutenu son fils, Jules, 24 ans, dans l'ouverture d'une boutique à Lausanne proposant des objets de designers berlinois. «Pour le bail à loyer, la

régie a refusé une signature au nom de la société à responsabilité limitée. Il a fallu que je m'engage à titre personnel. Certes, les régies doivent se prémunir contre le risque, mais je n'ai jamais vu, dans mes précédentes activités, des exigences qui se placent au-dessus d'une entité juridique qu'est la Sàrl, constate Eric Lucien, administrateur des boutiques L'Esprits des Lieux, qui a également évolué dans le monde de la haute technologie avec un parcours le menant de Roche à Logitech. Le domaine du low ou du no-tech est vraiment le parent pauvre de l'économie.» Et d'ajouter: «A Lausanne, j'ai constaté que les pas-de-porte pouvaient s'élever jusqu'à 1 million de francs, somme à laquelle il faut ajouter des frais de rénovation et bloquer des liquidités pour la garantie loyer.»

Autre difficulté rencontrée par les petits commerçants: l'accès au financement qui s'est resserré. Les établissements financiers n'entrent pas en matière en ce qui concerne les pas-de-porte. Au mieux, ils financent le stock et le capital de roulement. Seuls certains établissements, à l'exemple de la FAE (Financer Autrement les Entreprises) à Genève, une structure cantonale, apporte des solutions de financement, subsidiaires aux sources de financement traditionnelles et ce jusqu'à 4 millions de francs par dossier. «Nous demandons peu de fonds propres ou de garanties loyer à nos clients. Nous privilégions l'emplacement du commerce et l'expérience du patron. Le taux d'acceptation des dossiers est de 77%», explique Serge Nouara, directeur de la FAE qui, en huit ans, a soutenu des commerces et entreprises pour un total de 115 millions de francs avec un taux de perte de seulement 3,3%.

Les statistiques font défaut en matière de transmission de commerces. Toutefois, les vitrines ne semblent pas rester vides très longtemps. «La ville de Lausanne a perdu une centaine de commerces de 1998 à 2008. Les commerces de proximité ont souvent été remplacés par des vitrines froides, à savoir des banques ou des assurances, qui ne participent pas à l'animation d'une ville», constate Helena Druey, city manager et responsable de la Société coopérative des commerçants lausannois.

Si les loyers atteignent entre 400 et 1500 francs le mètre carré au centre de Lausanne, ils peuvent s'élever jusqu'à 30000 francs le mètre à la rue du Rhône à Genève. «Plus aucun petit commerçant ne peut se permettre de tels loyers», relève Olivier Nimis, qui conseille à ses clients de s'installer dans des quartiers légèrement décentrés.

Le centre-ville de Genève a vu la disparition de plusieurs cafés et commerçants de proximité. Des enseignes présentes depuis des décennies ont disparu ces dernières années, à l'exemple du restaurant Le Relais de l'Entrecôte à la rue du Rhône, contraint au déménagement. Plusieurs immeubles ont changé de propriétaires et ces derniers n'ont pas renouvelé les baux des locataires existants. Pour rentabiliser leur acquisition, ils ont doublé, voire triplé les loyers, qui ne deviennent accessibles qu'aux grosses enseignes ou aux marques de luxe.

Toutefois, depuis l'entrée en vigueur des plans d'utilisation du sol (PUS) en Ville de Genève, un café ne peut plus se transformer en bijouterie mais doit rester un café. En outre, le PUS oblige désormais à créer et à maintenir des activités ouvertes au public dans les rez-de-chaussée en bordure de rue. En fin d'année dernière, le Tribunal fédéral a confirmé la validité de ce règlement, qui était attaqué par les milieux immobiliers et économiques.