

Evolution malheureuse d'un établissement hôtelier

Sujet: **Autres crédits** Numéro de cas: **2004/12**

Sa base de financement étant insaisissante et la banque se refusant à assainir la situation au prix d'un abandon de créances, un hôtelier demanda son aide à l'Ombudsman. Après une formation professionnelle dans le bâtiment et divers emplois dans ce domaine, il avait acheté un hôtel en 2000: issu d'une famille où l'on était hôtelier de père en fils, il entendait ainsi maintenir la tradition familiale dans son lieu d'origine, situé dans un canton touristique. Avec un crédit bancaire de 700 000 CHF et des fonds propres à hauteur de 490 000 CHF, il comptait financer non seulement le prix d'achat (1 million de CHF), mais aussi des investissements complémentaires (190 000 CHF). Certes, avant l'achat, le client avait fait un business plan, mais ce n'est qu'a posteriori qu'il le soumit à des services spécialisés, dans le cadre d'une recherche de subventions pour alléger son crédit. Il s'avéra alors non seulement que l'objectif de chiffre d'affaires était beaucoup trop ambitieux, mais aussi que l'assainissement nécessaire avait été largement sous-évalué.

L'hôtelier demanda donc à sa banque un abandon de créances conséquent. Celle-ci ayant refusé, il sollicita l'aide de l'Ombudsman. Il est valable qu'au moment de l'achat, il s'en était entièrement remis à la banque, tant pour le prix d'achat que pour les perspectives qu'offrait l'établissement, et que celle-ci, très au fait de la situation locale, lui avait conseillé d'acheter et l'avait ainsi induit en erreur. Dans la prise de position demandée par l'Ombudsman, la banque contesta vigoureusement cette version des faits. Elle est savoir qu'elle avait sciemment laissé à son client le soin d'évaluer le prix d'achat, l'assainissement requis et les perspectives de l'établissement, estimant qu'un professionnel du bâtiment familiarisé avec le domaine de l'hôtellerie devait disposer des compétences nécessaires. Si elle avait accepté de signer la convention de financement, c'était avant tout parce qu'elle s'était basée sur les données et chiffres communiqués ou projetés par le client et les avait jugés plausibles.

Dans ces conditions, tout nouvel effort de conciliation de l'Ombudsman était voué à l'échec. De fait, il appartient normalement à l'entrepreneur d'évaluer le prix d'achat et les perspectives commerciales d'un établissement hôtelier, puisque c'est sur lui que pèse le risque commercial.