



Newsletter Covid-19 et bonnes pratiques de l'asset management hôtelier

Les hôtels fermés ou en sous-activité du fait de la crise sanitaire génèrent des cash-flows négatifs. La durée de la crise demeurant incertaine, l'une des priorités des asset managers est de s'assurer que les opérateurs hôteliers activent les leviers nécessaires pour protéger la trésorerie de leurs entreprises. Le gouvernement a, par ailleurs, déployé une première panoplie de mesures de soutien aux entreprises qui viennent compléter les décisions opérationnelles mises en oeuvre par les opérateurs et exploitants.

PROTÉGER LA TRÉSORERIE DES ENTREPRISES HÔTELIÈRES *en 5 points-clés*

1. Soutien des banques

L'investissement hôtelier nécessite une importante mobilisation de capitaux avec un recours à l'endettement bancaire, permettant de "leverager" les opérations. Dans le contexte de la crise sanitaire, les banques, sous l'impulsion du gouvernement, ont mis en place des mesures exceptionnelles afin de soutenir les entreprises.

Plusieurs mesures, articulées avec les dispositifs publics exceptionnels de soutien aux entreprises, ont été décidées par les établissements bancaires :

- Report jusqu'à six mois des remboursements de crédit pour les entreprises ;
- Suppression des pénalités et des coûts additionnels de reports d'échéances et de crédit des entreprises ;
- Mise en place de procédures accélérées d'instruction de crédit pour les situations de trésorerie tendues, dans un délai de 5 jours ;
- Déploiement massif de prêts garantis par l'Etat permettant de répondre aux besoins de trésorerie à court terme ;
- Médiation du crédit.

2. Négociation des loyers

Lorsque les hôtels ne génèrent plus d'Ebitda, le paiement des loyers est un enjeu financier important à court terme, tant pour les propriétaires que pour les exploitants. Cet enjeu est plus particulièrement exacerbé pour les opérations en VEFA pour lesquelles les niveaux de loyer attendus peuvent représenter une part significative du chiffre d'affaires et du résultat d'exploitation.

La négociation des loyers se fait de gré à gré entre les opérateurs hôteliers/exploitants et les propriétaires immobiliers. Il apparaît ainsi opportun pour ces derniers de mesurer les concessions à faire afin d'épauler leurs locataires pendant cette période tout en préservant la valeur de leurs actifs sur le long terme ; mais aussi, afin d'éviter les risques liés à une judiciarisation des rapports avec leurs locataires qui pourraient être amenés à recourir au juge pour demander une réduction de leurs obligations.

Le gouvernement a mis en place - en l'état pour les seules TPE - des dispositifs de report temporaire de loyers et de dispense de pénalités, visant à protéger les locataires, tout en préservant les intérêts à terme des propriétaires immobiliers. Ces dispositifs seront sans doute prorogés et complétés en fonction de la durée de la crise sanitaire et de ses impacts sur les entreprises, au-delà des TPE.

3. Réduction de la masse salariale et mise en oeuvre du chômage partiel

La masse salariale est très souvent la principale charge d'exploitation. Afin de limiter au maximum cette charge, la sous-activité ou la fermeture au public doit s'accompagner de la mise au chômage partiel des salariés.

Pour accompagner les entreprises et pour faire face aux nombreuses demandes, le gouvernement a assoupli le recours au chômage partiel : validation sous 48 heures, rétroactivité de 30 jours entre la mise en oeuvre du chômage partiel et la validation des dossiers, augmentation de l'indemnité journalière.

Il n'en demeure pas moins une procédure normée que l'exploitant devra respecter pour ne pas voir sa demande refusée par l'administration.

4. Report du paiement des charges sociales et des impôts

Pour améliorer sa situation de trésorerie, l'exploitant peut solliciter un report de ses charges fiscales et sociales. Cette décision ne peut être prise unilatéralement et nécessite, en principe, un accord préalable du service des impôts. On peut cependant considérer que les services des impôts traiteront avec bienveillance les retards de paiement dès lors que l'entreprise sera en mesure de justifier ses difficultés liées à la crise sanitaire. Toutefois, il convient de se rappeler qu'en matière de TVA, l'entreprise n'est que collecteur d'impôts au profit de l'Etat et que son reversement doit intervenir impérativement à bonne date. De même, il n'y a aucun report, sauf ceux expressément prévus par le gouvernement ou accordés par les organismes en matière de cotisations sociales et de mutuelles.

Le 22 mars 2020, le gouvernement a, ainsi, annoncé que les entreprises pouvaient sur demande obtenir le report sans pénalités du règlement des prochaines échéances d'impôts directs (acomptes d'impôt sur les sociétés, taxes sur les salaires, CFE, CVAE). Les entreprises qui le demandent peuvent également demander le report ou l'étalement du paiement des charges sociales jusqu'au 15 Juin 2020.

En ce qui concerne la taxe de séjour, il convient de distinguer selon qu'elle est assise sur les séjours effectivement effectués ou qu'elle est forfaitaire. Dans le premier cas, comme la TVA, elle doit être évidemment reversée à bonne date. Dans le second, cela est affaire d'accord préalable à l'échéance avec le service des impôts ou, à défaut, de demande postérieure de remise de pénalités en fonction de la situation de l'entreprise.

5. Négociation avec les fournisseurs

La négociation de l'ensemble des contrats fournisseurs peut permettre de limiter les coûts d'exploitation.

Tout comme pour les loyers, l'aménagement des prestations se mène de gré à gré avec les fournisseurs dans le respect des contrats liant les parties. Les approches à privilégier :

- Négociation de franchises ou report,
- Ajustement des prestations à la baisse,
- Dispositions contractuelles particulières (suspension du contrat, réduction du coût de la prestation devenue excessivement onéreuse du fait des conséquences de la crise).

Par ailleurs, une réflexion particulière est à mener de concert avec les partenaires distributeurs en matière de gestion des politiques d'annulation.

En savoir plus sur... Honotel MDO, filiale du Groupe Honotel

Fort de son ADN d'hôtelier et de son savoir-faire en finance, Honotel MDO décharge les équipes d'asset management des investisseurs institutionnels, investisseurs immobiliers, sociétés de gestion de portefeuille ou family offices de l'ensemble des problématiques spécifiques aux investissements dans l'industrie de l'hospitality.

Sur la totalité du cycle d'investissement, Honotel MDO assure l'accompagnement opérationnel et le déploiement effectif des décisions "hands on" au sein des unités hôtelières pour le compte de ses partenaires investisseurs.



Yann Odile
Associé

06 38 12 77 20
yodile@honotelam.fr



Timothée Riom
Directeur de mission

06 33 22 52 22
triom@honotelam.fr