

Jean-Claude Simonin

**UN AGNEAU  
PARMI LES LOUPS**

*Histoires vraies*

Couverture :  
*"Vous avez la parole, exprimez-vous, vous êtes libre!"*  
Dessin de Daumier, 1835.

Ce livre a été publié sur [www.bookelis.com](http://www.bookelis.com)

ISBN : 979-10-227-0585-1

© Jean-Claude Simonin

Tous droits de reproduction, d'adaptation et de traduction,  
intégrale ou partielle réservés pour tous pays.

L'auteur est seul propriétaire des droits et responsable du contenu de ce livre.

A Klara, Suzy et Sylvia,  
Avec toute mon affection.

Traduit de l'allemand

# PROLOGUE

Les lettres étaient alignées devant moi sur le bureau. Je venais tout juste de les cacheter.

L'une d'entre elles pesait un peu plus lourd que les autres. Ces lettres représentaient provisoirement le dernier acte d'une querelle avec les autorités ou, plus précisément, mettaient un point d'orgue sous toute une série de querelles.

Je suis restaurateur de métier, né en 1934, marié et père de deux filles en fin de scolarité. Ce livre doit raconter notre histoire depuis le mois d'octobre 1987. Une histoire somme toute banale, une destinée parmi beaucoup, beaucoup d'autres destinées.

Qu'est-ce qui m'a incité à écrire ce livre?

Eh bien, je lis beaucoup et j'écris volontiers. Et j'ai des choses à raconter qui pourraient être d'intérêt général : la vie quotidienne d'une famille de restaurateurs, les problèmes liés à notre profession, ainsi que les rapports avec les autorités, avec l'Etat d'une manière générale.

Des deux lettres originales, j'avais fait des copies. Je les relus une fois de plus, à l'affût d'une faute de frappe ou d'une tournure de phrase imprécise. La plus longue était ainsi rédigée:

Granges, le 12 août 1992

Tribunal Fédéral des  
Assurances

Monsieur Häfliger

Adligenswilerstrasse 24

**6002 LUCERNE**

*H 48/92CA H54/92CA*

Cher Monsieur,

Suite à notre conversation téléphonique de ce matin, je me permets de soumettre à votre attention les remarques suivantes:

*H 48 / 92 CA*

Les attendus du Tribunal cantonal des Assurances dans l'affaire des allocations familiales ont été réfutées point par point dans mon recours au Tribunal fédéral des Assurances. Le Tribunal fédéral des Assurances ne perd pas un seul mot sur ce sujet. Mon argumentation sur ce point est très détaillée et comprend sept pages. Cette argumentation a été purement et simplement supprimée par le Tribunal fédéral des Assurances.

Le montant auquel j'estime avoir droit se décompose de la manière suivante:

Famille Simonin Fr. 10.036,-

Personnel Fr. 6.002,-

TOTAL Fr. 16.038,-

En ce qui concerne les allocations familiales pour notre famille, la décision de la caisse de compensation HOTELA de nous accorder ces allocations repose sur la description véridique de notre situation légale, et non sur des déclarations fausses de ma part. Et un contrat, un arrangement reposant sur des faits véridiques et vérifiables se doit d'être honoré. C'est exigé par la Loi, et c'est ce que j'ai appris lorsque j'étais enfant. En ce qui concerne les allocations dues au personnel, après ce jugement, je n'ai plus la moindre possibilité de les recouvrer. Ces paiements, effectués de bonne foi par l'établissement, sont définitivement perdus.

*H 54 / 92 CA*

Les demandes de la caisse de compensation HOTELA concernant le paiement des cotisations du quatrième trimestre 1991 ne sont pas contestées en soi. Dans mon recours adressé au Tribunal fédéral des Assurances et daté du 20 février 1992, j'ai plutôt expliqué en quatre pages qu'un règlement de compte définitif avec cette caisse de compensation était une impossibilité absolue en raison de l'incompétence crasse des dirigeants de cette institution. Je me cite: "la seule possibilité d'obtenir un décompte final et réaliste consiste en la nomination par le Tribunal d'un groupe d'experts intègres et capables de venir à bout du bordel régnant dans cette institution. "

Cela n'a pas été fait, et je n'ai à ce jour aucun décompte qui pourrait nous séparer "sous tous les rapports". La caisse de compensation HOTELA doit donc se sentir libre d'envoyer comme bon lui semble des "demandes de paiements complémentaires," car ces "demandes" jouissent de la protection illimitée des instances judiciaires.

On ne devrait pas croire que ces affirmations sont gratuites:

A la fin de mars 1991 la caisse de compensation m'a envoyé une telle "demande", pour la somme de Fr. 9.620,-. J'ai contesté cette demande sur la forme et sur le fond et dans les délais requis auprès du Tribunal cantonal des Assurances. Au début d'octobre 1991, j'ai reçu du Tribunal cantonal des Assurances une note m'informant que cette demande avait été retirée. Quand, par qui et pour quelle raison, n'a pas été communiqué. Au début de décembre, la caisse de compensation a présenté exactement la même "demande". J'ai pris position à ce sujet auprès de la caisse, ma lettre - recommandée - a été escamotée. Ensuite la caisse a envoyé un commandement de payer, avec l'appui inconditionnel des tribunaux.

Une demande de notre part concernant des allocations familiales pour nos enfants est soigneusement examinée, puis acceptée par la caisse. La caisse peut plus tard revenir sans autre sur sa parole. La caisse jouit du support illimité des instances judiciaires.

La seule solution à ce problème, selon mon point de vue, consiste à refuser à l'avenir systématiquement et absolument toute nouvelle demande provenant de la caisse et à avertir les messieurs à la tête de cette organisation qu'ils risquent leurs vies à vouloir continuer ce sale petit jeu. Chaque nouveau commandement de payer est certain de signifier la mort de l'un, ou même de plusieurs d'entre eux.

Cette décision est basée sur l'article 34 du Code pénal suisse (Etat de nécessité).

Avec mes amicales salutations.

J.C. Simonin

Copies:

Caisse de Compensation HOTELA

**1820 MONTREUX** (avec une cartouche de calibre .38)

Tribunal cantonal des Assurances

Bâtiment Administratif

**4502 SOLEURE**

L'autre lettre était adressée à Mr. le Prof. Dr. Robert Patry, Président du Tribunal fédéral à Lausanne et était ainsi libellée:

Granges, le 12. août 1992

*Sp 280 / 92*

Monsieur le Président,

Au début de juillet 1992, vous avez reçu de moi, par le biais du Tribunal fédéral des Assurances, une requête de droit public

concernant le Tribunal cantonal soleurois des Assurances. J'ai été par la suite requis de fournir une avance de frais d'un montant de Fr. 1.000.-, afin que cette requête puisse être traitée par le Tribunal fédéral.

Je vous informe par la présente que je ne juge pas utile de maintenir cette demande.

La raison en est que je me sens trompé et couillonné par le Tribunal fédéral des Assurances à un point tel que je me considère à partir de maintenant comme étant hors la loi, et que je suis décidé à administrer ma propre justice.

La caisse de compensation HOTELA a déjà été informée de ce fait, si l'affaire en cours venait à être seulement mentionnée par qui que ce soit. Cette "demande de prestation complémentaire" du montant de Fr. 9.620.- est une entreprise criminelle, dont la légitimité ne peut être démontrée. J'ai été couillonné dans toutes les règles de l'art par le Tribunal cantonal soleurois des Assurances, et cette escroquerie est protégée par toutes les instances judiciaires, ipso facto par le Tribunal Fédéral.

La Justice de ce pays est entre les mains d'une réelle Mafia, la situation est franchement dégueulasse.

Avec mes salutations amicales

J.C.

Simonin

Je restai un long moment immobile et réfléchi tristement. Comment en étions venus à une telle chienlit ? Dans quelle mesure pouvais-je, en tant que personne et en tant que chef d'entreprise, être tenu responsable d'une telle impasse ? Dans quelle mesure pouvais-je être tenu responsable, en tant que chef d'entreprise ou en tant que personne, d'une telle situation ?



# Chapitre 1

## COMMENT TOUT A COMMENCE

Toute cette histoire a commencé en octobre 1987, lorsque nous - mon épouse Klara et moi - avons racheté cet établissement.

De dire que "nous avons racheté cet établissement" n'est pas tout à fait exact. En réalité, l'hôtel restaurant de la Gare à Granges SO appartient à une société immobilière, qui ne possède pas d'autres biens immobiliers. Ainsi, nous avons racheté toutes les actions de cette société, propriétaire de l'hôtel restaurant.

Ces explications tout au début de ce récit peuvent paraître passablement compliquées ou même pédantes, mais elles ont leur place dans cette histoire.

L'hôtel-restaurant de la Gare à Granges SO était alors un bel établissement confortable, doté de 150 places au rez-de-chaussée, réparties sur quatre salles. Les locaux sont agencés dans un style durable. A l'extérieur, nous disposons d'une belle terrasse avec une place de jeux pour les enfants, et aussi un grill performant. Au sous-sol se trouve un bar accueillant. La cuisine, l'économat, les caves sont spacieuses.

Au premier étage se trouve l'appartement, la buanderie et la lingerie, ainsi que quatre chambres d'hôtes. Avec cinq lits, l'hôtel de la Gare était sûrement le plus petit hôtel de Suisse.

La décision de reprendre cet établissement avait été précédée d'une longue recherche d'un établissement adéquat: Partout, dans le Jura, en Suisse Centrale, en Romandie, nous avons tenté notre chance, mais les prix demandés avaient d'emblée rendu toute discussion inutile.

Il n'existe en fait qu'un seul prix, ou valeur, pour un objet immobilier, et c'est la valeur de rendement. Et la valeur de rendement est la valeur, ou prix, qui permet au nouveau propriétaire d'entretenir l'objet de manière adéquate par le biais de l'autofinancement, tout en permettant un standard de vie acceptable.

Un prix plus élevé que la valeur de rendement est payé dans un but spéculatif, ou alors en méconnaissance de la situation.

Dans un cours de cafetier, on nous enseigne que le loyer, ou l'intérêt bancaire varie entre 8 et 15% du chiffre d'affaire, selon la nature de l'établissement: 8 à 10% pour un restaurant ordinaire, selon l'agencement. 10% est réellement le maximum permissible pour un restaurant. 15% pour un bar, un tea room ou un hôtel garni. Quiconque paie davantage est certain de couler.

Et ainsi, nous avons tenté notre chance et visité beaucoup, beaucoup d'objets: Le Journal des Cafetiers, ainsi que beaucoup d'autres publications sont pleins d'annonces d'établissements à remettre ou à vendre. Cela n'a rien d'étonnant si l'on considère que sur les 26 ou 27.000 établissements publics que compte ce pays, un quart change de mains chaque année. Nous avons visité un grand nombre de ces établissements et chaque fois, nous avons posé d'emblée deux questions:

"Quel prix demandez-vous pour l'établissement?" et

"A combien le chiffre d'affaire se monte-t-il?"

Il est tout à fait simple de calculer la valeur de rendement à partir de ces deux paramètres: Le loyer, ou intérêt hypothécaire, qu'il est possible de payer dans un établissement ordinaire ne doit donc pas dépasser 10%. Un établissement qui déclare, disons, Fr. 1.000.000,- de chiffre d'affaire annuel, permet un intérêt bancaire et un amortissement de Fr. 100.000,- au plus. Si l'on se base sur un taux hypothécaire de 5,25% plus 1% d'amortissement (eh oui, ce fut une fois...), donc 6,25% au total, on arrive à une valeur de Fr. 1.750.000,- pour un établissement en bon état d'entretien: 19 ou 20 mois de chiffre d'affaire.

Ceci en guise d'exemple. Au moment où ce livre a été écrit, en 1994, les taux hypothécaires étaient nettement plus élevés, mais le principe de la chose reste le même.

Ce calcul est simple, il est même évident, mais dans un établissement après l'autre, nous nous trouvions confrontés à des demandes sortant totalement de la réalité: 25, 32, 40 et jusqu'à 45 mois de chiffre d'affaire étaient requis pour entrer en matière. Et ainsi, déjà après la seconde question, on changeait poliment de sujet, on discutait du temps et des pronostics pour la prochaine saison de ski, on payait le café crème et on s'en allait.

Je garde encore en mémoire beaucoup de ces restaurateurs: éreintés de fatigue, quelquefois marqués par la maladie, abrutis et sans illusions, les épouses prématurément vieilles. Certains d'entre eux nous racontaient qu'ils avaient un fils, et qu'ils avaient gardé l'établissement pour lui; il avait fait un apprentissage dans une bonne maison, il était un bon cuisinier, il avait aussi fréquenté l'Ecole hôtelière, et maintenant, il ne voulait plus de cet établissement. Il travaillait maintenant comme comptable dans un commerce de vin - ou s'occupait d'une manière ou d'une autre, comme antiquaire, ou professeur de musique...

Mais malgré tout, c'était un bel établissement, bien situé et jusqu'à tout récemment aussi bien achalandé. Au cours de la dernière Guerre mondiale, l'état major de l'armée était constamment hébergé, même le Général Guisan y avait une fois passé une nuit. Mais maintenant, il fallait du sang jeune, des gens solides et pourvus d'une saine ambition, des gens comme ces deux là, ce Romand avec son allemand aux inflexions teutoniques et cette sympathique Bernoise.

Et je revois le regards pleins de désir et d'espoir, l'espoir que ces deux là viendraient les délivrer de ce fardeau devenu trop lourd, de leurs soucis financiers, de leur traintrain minable, de leur vie ratée.

Comment sommes-nous arrivés à Granges? Ma foi, un peu comme la Vierge est venue à l'Enfant. J'avais répondu à une annonce et demandé des renseignements. Par retour du courrier,

toute une documentation m'était parvenue, avec plans et esquisses, une description complète de la maison ainsi que la mention du prix d'achat, si totalement au delà de nos moyens financiers que nous avons immédiatement laissé tomber le sujet.

Après quelques semaines, une lettre du notaire chargé de la vente nous était parvenue, une invitation polie de venir une fois visiter l'endroit. Nous avons donné suite à l'invitation, étions venus à Granges et avons immédiatement pris en charge par deux charmants messieurs. Ils avaient d'entrée indiqué le prix: Un montant à sept chiffres. Nous étions à l'époque locataires d'une boîte déglinguée à Hofstetten près de Brienz, dans l'Oberland bernois. Nos moyens financiers étaient ridiculement minces. Et en cette belle après midi de juin 1987 nous nous retrouvions, Klara et moi, en présence de ces deux charmants messieurs et je me demandais alors si le prix demandé correspondait réellement à la valeur de rendement, et si nous pouvions réellement sortir les intérêts bancaires.

La place était là. Les pièces étaient apparemment en ordre. Les structures - les murs, le toit, les sols - également. Le mobilier de jardin était à bout de souffle. Il y avait trop de personnel. La tenue de l'établissement était approximative, on s'en rendait compte en lisant la carte des mets et des boissons. Il était difficile d'estimer l'état des installations, et cela pouvait coûter un saladier. Mais la question cardinale demeurait: Y-a-t-il une place pour moi, y-a-t-il pour Klara et moi une place dans un tel établissement?

Car cette question est vraiment d'une importance existentielle: Il n'est pas possible de mettre n'importe quel couple de restaurateurs à la tête de n'importe quel établissement: Certains préfèrent un style de sportif jeune et décontracté, d'autres un style distingué et exclusif. Certains ne peuvent même pas cuire de l'eau sans qu'elle colle et d'autres voient dans la réalisation d'un buffet de gala le couronnement de leur activité créatrice. Cela ne saurait être un jugement de valeur: chacun finit par prendre son plaisir où il le trouve, et il y a un couvercle pour chaque marmite.

Mais le fait est et demeure: la perte d'une clientèle encore existante constitue un sérieux échec au début d'une nouvelle activité. Il est tout à fait problématique, il n'existe aucune garantie, que la clientèle visée se laissera amadouer. C'est comme ça, une fois pour toutes: Les tenanciers et la clientèle s'accordent ensemble, ou alors tout est raté.

Eh bien! L'heure de la décision était venue. La location d'un établissement public est presque toujours une histoire désolante: Ou bien on reprend une affaire rénovée et dotée d'un loyer astronomique, ou alors on reprend une boîte déglinguée et on paie un loyer plus modeste. Dans le premier cas, la faillite est aussi sûre que l'Amen après la messe. Dans le deuxième cas, cela dure un peu plus longtemps jusqu'à la débâcle finale.

Dans le second cas - Klara et moi l'avons expérimenté trois fois - les locataires dépensent des trésors d'énergie et d'ingéniosité. Ils nettoient, débarrassent, retapent, rénovent, réparent à l'envi. Ils le font en partie par générosité, mus par le désir de créer pour eux-mêmes et leur famille une situation saine. Mais ils le font également par pure nécessité, parce que sinon la baraque ne pourrait même pas être ouverte.

On pourrait objecter que le Code suisse des Obligations est pourvu des articles de loi susceptibles de régler cette sorte de situation. Par deux fois - une fois à Erlenbach dans le Simmental et une fois devant le Tribunal du District de Liestal dans la Bâle Campagne - j'ai tenté en tant qu'avocat de ma propre cause de faire usage desdits articles de loi. Le copinage, l'arrogance et l'incompétence crasse exhibés par les autorités dépasseraient largement le cadre de ce livre.

Or donc, nous étions assis dans cette belle salle à manger, Klara et moi, et hésitions encore avant le grand saut. Car c'était vraiment un grand saut: derrière nous une activité frustrante dans une petite boîte déglinguée. Sous nos pieds une large admission de nos compétences professionnelles, mais également une base financière extrêmement fragile. Devant nous, un bel établissement diversifié dans sa structure, avec un personnel de