

**FINANCEMENT** Les besoins des PME en crédits export devraient augmenter en 2014. Les banques se mobilisent pour les accompagner.

# Les banques veulent booster l'export !

MOUNIA KABIRI KETTANI

Qui veut une part du gâteau de l'export ? Selon le HCP, la demande mondiale adressée au Maroc va augmenter en 2014 de 4,7 % et les exportations de biens et services devraient en bénéficier pour enregistrer un accroissement de 2,8 % en volume. D'après Euler Hermès, le Royaume pourra bénéficier d'un regain de dynamisme des commandes en provenance de l'Union européenne, qui devrait renouer avec la croissance. « Grâce à la reprise de la zone euro, le Maroc pourra enregistrer 16 milliards de dirhams de recettes supplémentaires au niveau des exportations en 2014 », note l'assureur leader dans l'assurance-crédit. Ces prévisions font rêver certains banquiers, qui, faute de demande suffisante - et solvable -, ont connu une année 2013 de quasi-surplage dans le crédit aux PME. Depuis que le système bancaire marocain pâtit du tarissement de liquidités qui sont passées de 49 milliards de DH en 2012 à 78 milliards de DH à fin 2013, une certaine frilosité prédomine quant à l'octroi de prêts aux PME. Cette situation est marquée par l'augmentation des taux débiteurs et des conditions draconiennes liées au système de garantie.

Euler Hermès pointe du doigt le ralentissement du crédit octroyé au secteur privé (3,7 % d'augmentation en 2013 contre 8 % en 2012). Le plus inquiétant est que l'assureur érige le recul de l'accroissement du crédit comme un facteur de risque prééminent pesant sur l'économie nationale. Certains entrepreneurs ne cessent de déplorer les conditions qui entourent l'accès au financement, surtout quand il s'agit PME ou TPE exportatrices. Au demeurant, les deux mesures phares prises par Bank Al Maghrib en juin et décembre derniers devraient commencer à faire leur effet en 2014.



## « IL EXISTE UNE PANOPLIE ASSEZ VASTE D'AIDES POUR FINANCER LES DÉMARCHES EXPORT DES PME »

Au-delà du crédit, il s'agit aussi d'équiper et de fidéliser les exportateurs, une clientèle réputée de bonne qualité. L'enjeu est aussi d'aider les PME à franchir le pas de l'export, via des ateliers pédagogiques, des sites web dédiés ou encore par des initiatives de terrain. « A entendre les discours qui traitent des difficultés d'accès des PME au financement, l'on se croit en présence d'établissements de crédit qui opposent un refus systématique dès lors qu'il s'agit d'une PME exportatrice qui prétend au concours bancaire. Or, cela est archi-faux », rectifie le DG d'une grande banque de la place. Les établisse-

ments de crédit, du fait de la nature même du tissu économique, traitent avec un nombre de PME largement supérieur à celui des grandes entreprises structurées. « Nous gérons au niveau de l'agence, 150 dossiers de PME dont plus qu'une trentaine exportatrices contre 7 dossiers de grandes entreprises », confie le responsable de clientèle d'un centre d'affaires de la BP à Casablanca. Un responsable de réseau à la BMCE ajoute : « Nous privilégions surtout les PME vu qu'elles présentent un fort potentiel en matière de placement des produits et des conventions, pour peu que leur dossier soit bancable ». Conquérir des marchés à l'étranger est un impératif pour les PME. Encore faut-il avoir les moyens financiers suffisants. Et il faut parfois attendre des années avant qu'un développement à l'international ne soit rentable. Difficile de tout financer sur ses fonds propres. « Il existe une panoplie assez vaste d'aides pour financer les démarches export des PME », détaille le responsable de clientèle d'un centre d'affaires de la BP ■

**SOLUTIONS** Le crédit est indispensable dans les opérations de commerce extérieur car les délais et les conditions de paiement constituent des atouts importants pour obtenir des contrats, particulièrement sur les marchés où la concurrence est vive.

# Des produits sur-mesure pour l'export

Les modalités financières sont devenues déterminantes dans la conclusion des exportations, au même titre que la qualité des produits exportés. Les exportateurs marocains sont donc souvent amenés à consentir aux acheteurs des délais de paiement en fonction de la nature des produits et de leur durée de vie. Les banques offrent aux PME exportatrices des produits compatibles à leurs activités. Les entreprises exportatrices disposent aujourd'hui d'instruments de financement spécifiques des exportations. Il s'agit notamment du préfinancement des exportations, de la mobilisation des créances nées à l'étranger et du factoring. Dans le cadre du plan de redressement économique engagé par le gouvernement pour appuyer l'investissement et promouvoir l'offre Maroc, dans un contexte marqué par l'affaiblissement de la demande internationale et une concurrence accrue, l'Etat, le groupement professionnel des banques du Maroc (GPBM) et la Caisse centrale de garantie (CCG) ont signé un protocole d'accord, l'année dernière dans le but de lancer de nouveaux produits en faveur des entreprises exportatrices avec comme objectif : plus d'investissement, plus de trésorerie et plus de cautionnement. Des mesures concrètes de garantie des prêts accompagneront le triptyque de l'exportation. L'objectif est simple : garantir une partie des prêts destinés aux PME exportatrices par la CCG, pour encourager les banques à rouvrir le robinet du crédit à cette frange d'entreprises, jugée par le secteur bancaire de plus en plus risquée et volatile. Cette action s'inscrit dans le cadre du plan de redressement économique engagé par le gouvernement pour appuyer l'investissement et promouvoir l'offre Maroc. Concrètement, il s'agit de



trois gammes de produits. Le premier, « Mezzanine export » a pour objectif d'encourager l'investissement en faveur de l'export, à travers un cofinancement entre les banques et la Caisse centrale de garantie. Cette dernière intervient via un prêt participatif permettant de cofinancer jusqu'à

40% du programme d'investissement à un taux de 2%. Le deuxième produit « Damane Export » a pour objectif de réduire de 70% le risque pris par les banques au titre des crédits d'exploitation accordés aux entreprises exportatrices. Ceci pour soulager les besoins d'exploitation de ces entreprises. Enfin, le produit « Cautionnement des marchés à l'export », qui a pour objectif de renforcer l'accès aux marchés à l'international, à travers la garantie des financements bancaires accordés au titre des cautionnements exigés des entreprises marocaines soumissionnaires ou titulaires de marchés de travaux, de fournitures ou de services à l'étranger. « Cette mesure a permis aux banques de rééquilibrer leur balance des risques envers ce secteur, et donc rabaisser leur taux en conséquence, il n'en demeure pas moins que ces entreprises restent risquées », avoue le directeur d'une banque qui a pignon sur rue en matière de crédit aux PME. Et ce risque sera simplement transféré en partie vers le secteur public à travers la CCG ■ M.K.K

## Préfinancement

Les produits garantis s'ajoutent à des mécanismes qui existent d'ores et déjà, mais non adossés à la CCG. Il s'agit notamment du préfinancement à l'exportation, crédit utilisé pour le financement des besoins de trésorerie liés à l'activité exportatrice, notamment l'approvisionnement, la fabrication ou l'exécution de marché, l'établissement de stocks locaux ou à l'étranger ou autre. La quotité de préfinancement est de 10% du chiffre

d'affaires réalisé; elle peut atteindre 15% pour les activités saisonnières. Le crédit de préfinancement est d'une durée maximum d'un an renouvelable et peut s'étaler sur une période suffisante lorsqu'il s'agit d'une commande ou d'un marché spécifique. Il s'agit aussi de la mobilisation des créances nées à l'étranger qui permet à l'entreprise de couvrir les besoins liés à la phase finale de commercialisation à l'étranger.