

## FINANCES-BANQUES

## Délais de paiement: Le fournisseur,

• Les crédits interentreprises augmentent 8 fois plus vite que les prêts bancaires

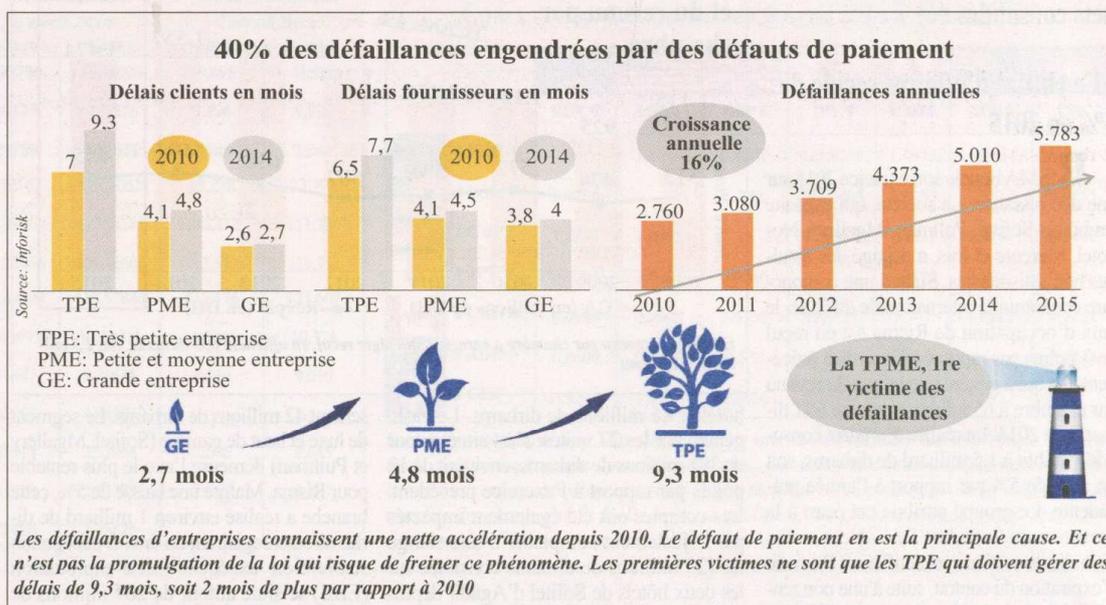
• Aucune amélioration depuis la promulgation de la loi

• Les pénalités pas toujours appliquées, malgré leur caractère obligatoire

LE chiffre est fort... Le crédit interentreprises pèse plus de 364 milliards de DH! Cela représente pratiquement 1,5 fois le montant total des prêts bancaires (244 milliards de DH). Le crédit commercial a même connu une accélération fulgurante depuis 2010. Sa croissance est 8 fois plus forte que celle des crédits bancaires court terme. «Une tendance qui reflète à elle seule toute la mesure de l'enjeu financier de la question des délais de paiement», alerte Amine Diouri, responsable des Etudes PME à l'observatoire Inforisk de l'entreprise.

Dans certains cas, le crédit interentreprises peut être considéré comme un facteur d'opportunité, lorsque celui-ci est consenti par les deux parties. «Pour les entreprises, le choix de ce crédit n'est pas anodin», soutient Hicham Alaoui Bensaid, directeur des engagements chez Euler Hermès ACMAR. Le premier banquier de l'entreprise est de facto le fournisseur.

Pourquoi contracter un prêt bancaire qui coûte 6% par an, alors qu'il y a la possibilité de se financer «gratuitement» auprès de son partenaire commercial? «De toute façon, avec le resserrement du crédit bancaire, les entreprises ne dispo-



sent pas de beaucoup d'alternatives de financement en dehors des fonds propres», complète Diouri. Certes, mais le crédit interentreprises peut aussi se révéler un facteur de risque majeur pour le fournisseur, lorsqu'il est subi. Quand le manque de liquidités - dû aux retards d'encaissement - conduit l'entreprise à un dépôt de bilan, ses fournisseurs en attente d'un règlement subissent une perte qui peut les conduire à leur tour à la défaillance. Le risque est du coup transféré du client au fournisseur fragilisant ainsi toute la chaîne de valeur.

Selon Coface, le défaut de paiement est à l'origine de 40% des défaillances. Plus de 5.800 entreprises défaillantes ont été recensées au Maroc en 2015, soit une croissance de 15%. (cf. L'Economiste du 07/04/2016). Au-delà des statistiques, c'est la tendance qui est inquiétante. Le

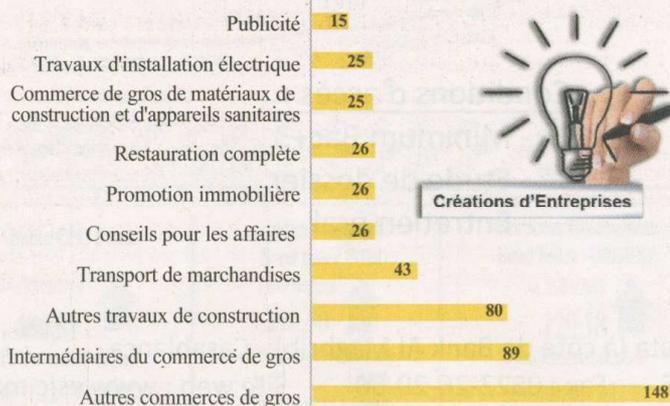
## Sort fiscal des «indemnités» de retard

MALGRÉ son entrée en vigueur en 2013, le texte s'est révélé difficile à mettre en œuvre. Il a fallu attendre la loi de Finances 2014 pour que le traitement fiscal et comptable soit clarifié. Et encore, la loi n'apporte pas toutes les réponses que se posent les entrepreneurs, les patrons de TPE et PME notamment. Or, la loi prévoit l'obligation pour les sociétés de fixer par écrit - avant la conclusion de toute transaction - les délais et les pénalités applicables en cas de retard de paiement. Cette disposition concerne les entreprises privées, les personnes de droit privé déléguataire de gestion d'un service public et les personnes morales de droit public. L'administration publique est exclue du champ de cette loi puisqu'elle est plutôt concernée par le décret sur les intérêts moratoires. Si le délai de paiement n'est pas convenu entre les deux parties, il ne devrait pas dépasser 60 jours à compter de la date de réception d'une marchandise ou de l'exécution d'une prestation de service. Le cas échéant, il peut être fixé, d'un commun accord, à 90 jours, mais pas au-delà. La pénalité de retard est fixée à 10% du montant de la facture. Un montant soumis à la TVA et qui entre dans la base de calcul de l'IS et de l'IR. Les pénalités de retard relèvent du droit public. Par conséquent, aucun fournisseur ne saurait y renoncer. Toute clause contraire figurant dans un contrat est donc nulle et non avenue. □

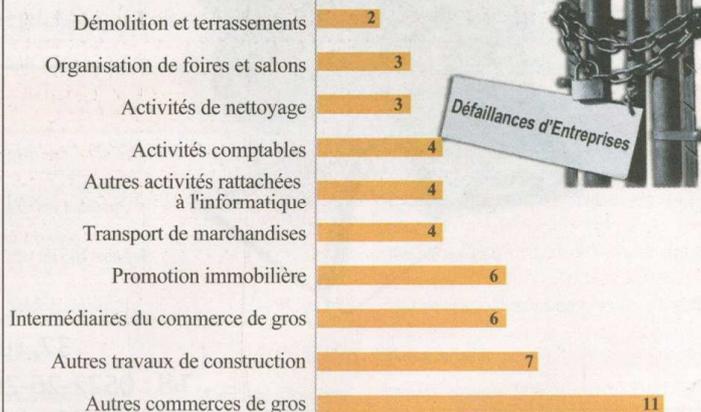
## Créations et défaillances d'entreprises par activité

semaine du 29 février au 6 mars 2016- Source: Inforisk

## Créations



## Défaillances



# banquier numéro un malgré lui

phénomène s'est amplifié depuis 2010 et l'espoir de le voir affaibli est quasi inexistant. «La loi sur les délais de paiements n'a pratiquement pas eu d'effet sur le comportement de paiement», relève le responsable d'Inforisk. Les délais de paiement ont continué à augmenter pour atteindre en moyenne 9,3 mois pour les TPE (contre 4,8 mois pour les PME et 2,7 mois pour les grandes entreprises). La TPE est la catégorie d'entreprises qui a le plus souffert du phénomène puisque les délais se sont dégradés de plus de 2 mois par rapport à 2010.

## Constater la provision?

### Non merci

Pourquoi ne pas provisionner dans ces cas là? Dès que le recouvrement d'une créance apparaît litigieux ou qu'un défaut de paiement n'est pas à exclure, une provision pour dépréciation de créance est envisageable. Or, cette procédure ne semble pas séduire les en-

trepreneurs. Sur la forme, il faut que la provision soit régulièrement comptabilisée et que le montant des provisions soit mentionné sur le tableau des provisions

société qui détient des créances sur une autre peut elle-même faire l'objet de cette procédure», remarque Diouri. D'un autre côté, la provision peut ac-

font donc leur apparition auprès des entreprises qui font la course aux chiffres. Elles vont même jusqu'à gonfler leurs revenus pour couvrir les pertes liées au

## Crédit interentreprises vs Encours de crédits (sociétés non financières privées)

En millions de DH

	2010	2011	2012	2013	2014	TCAM
Crédit Interentreprises (source: Inforisk)	267.665	323.582	309.250	345.155	364.829	+8%
Crédit bancaire aux entreprises	234.492	252.755	256.143	238.205	244.566	+1,1%
Encours Crédit de trésorerie (source: BAM)	128.497	148.596	159.674	142.602	150.471	
Encours Crédit à l'équipement (source: BAM)	105.995	104.159	96.469	95.603	94.096	

Le premier banquier de l'entreprise n'est autre que le fournisseur. Avec plus de 364 milliards de DH, le crédit interentreprises représente pratiquement 1,5 fois le montant total des prêts bancaires (244 milliards de DH). Sa croissance est 8 fois plus forte que celle des crédits bancaires court terme entre 2010 et 2014

à joindre à la déclaration des résultats de l'entreprise. De plus, la provision n'est pas déductible fiscalement. Pour ce faire, le fournisseur doit confronter son client devant le juge des impôts au risque de perdre un partenaire commercial. Il en va de l'image de l'entreprise, mais aussi, «avec l'effet domino, toute

croître davantage le risque de non remboursement. «Si le client constate une provision sur les comptes de son fournisseur, il considère que celui-ci a déjà fait le deuil de sa créance et donc refuse de payer», remarque Alaoui Bensaid. Soit des produits en moins et des pertes en plus pour l'entreprise. De «faux bilans»

défaut de paiement. Mais faute de cash, la société s'embourbe dans un cercle vicieux où la solvabilité est intimement liée à la rentabilité. D'où la défaillance!

A.Lo

Pour réagir à cet article:  
courrier@economiste.com

## Défaut de paiement

# Attention aux fausses bonnes garanties

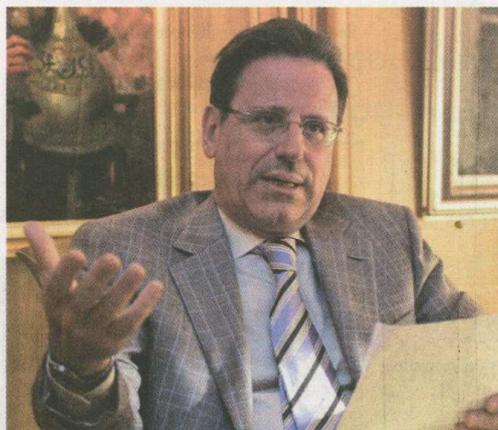
• **Nantissement du fonds de commerce? Un gadget, prévient Me Azzedine Kettani**

• **La clause de propriété? C'est bien, mais inefficace**

COMMENT se protéger contre un défaut de paiement, qui est bien plus grave qu'un retard de paiement? Il n'existe pas de baguette magique pour se protéger, mais des outils «contractuels» que l'on peut intégrer dans une convention avec le client. La particularité dans ce type de mariage est qu'il faut envisager le divorce dès le départ.

Il y a assez souvent dans un contrat et sur une facture, une référence aux «conditions générales de vente» que bien des chefs d'entreprise assimilent à tort à une «assurance tous risques». Il s'agit d'une parole donnée mais pas nécessairement acceptée par le client, tempère Me Azzedine Kettani, fondateur de Kettani Law Firm, professeur des facultés de droit et avocat à la Cour de cassation.

Sur quoi faut-il mettre le focus dans un contrat commercial? Les conditions de paiement, la façon de résoudre les litiges et en cas de retard de paiement, quelles sont



Me Azzedine Kettani, professeur des facultés et avocat à la Cour de cassation: «D'expérience, je n'ai pas vu de fonds de commerce vendus qui aient satisfait le créancier (Ph. Kettani Law Firm)

les pénalités applicables.

Dans certains contrats, les conditions de paiement peuvent être liées à la livraison des produits ou du service. Attention donc à ne pas se mettre dans une situation de défaut ou de retard de paiement qui s'explique par votre propre défaillance (en qualité de fournisseur ou prestataire).

L'application des pénalités est d'ordre public du fait qu'elle est prévue par la loi.

Une entreprise ne peut pas renoncer de son propre chef à prévoir des pénalités dans un contrat avec son client.

Il faudra prévoir systématiquement les modalités de règlement des litiges éventuels. Préciser toujours la juridiction compétente (le tribunal) à laquelle les deux parties (fournisseur et client) s'adresseront. Il y a aussi la possibilité de recourir aux moyens alternatifs tels que l'arbitrage, etc.

Pour les entreprises engagées sur le marché international, assez souvent, elles ont tendance à refuser de se voir appliquer une loi étrangère par une juridiction allemande, américaine ou suédoise, ... que le partenaire mentionne dans un contrat. Elles ont tort, car parfois certaines législations étrangères sont, à bien des égards, plus favorables que la loi marocaine.

Il est par ailleurs prudent d'inclure dans le contrat, des garanties contre le défaut de paiement, mais surtout une clause pénale en cas de défaut de paiement. En

quoi consiste cette clause? Les deux parties se mettent d'accord sur une somme sous forme de dommages et intérêts dus par la partie défaillante. Mais le juge peut ajuster ce montant à la hausse comme à la baisse.

L'objectif d'une garantie est de dissuader le débiteur de ne pas honorer ses engagements. Il en existe toute une panoplie. Le nantissement de fonds de commerce très courant dans les pratiques commerciales, c'est très bien, mais à la pratique, c'est une protection inefficace, constate Me Kettani. «D'expérience, je n'ai pas vu de fonds de commerce vendus et qui aient satisfait le créancier. C'est peut-être le moyen de garantie le plus inefficace que j'ai eu à rencontrer dans l'exercice de ma profession», révèle l'avocat devant un auditoire ébahi. C'est juste un gadget, ajoute-t-il.

La réserve de propriété, elle aussi, est une belle illusion. Tant que le client n'a pas payé, les produits restent théoriquement la propriété du créancier. Excepté le cas du leasing, dans d'autres situations, lorsque le fournisseur veut récupérer son bien, parfois il ne le trouve plus ou il est déjà détérioré. A bon entendeur. □

Abashi SHAMAMBA

Pour réagir à cet article:  
courrier@economiste.com