

Délais de paiement

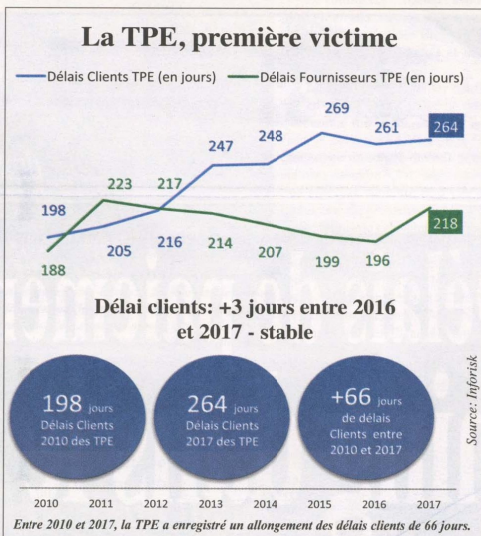
Le problème vient désormais du privé!

■ L'Etat règle en moyenne à 58 jours contre 264 dans le secteur privé

■ Le BTP et le commerce sont les deux secteurs les plus mauvais

LES chefs d'entreprise invités à la sixième édition de l'Observatoire international du Commerce Euler Hermes cette matinée à Casablanca vont s'arracher les cheveux. Les délais de paiement, thème central de cet événement, continuent de se dégrader. Avec un taux de retard de paiement à plus de 90 jours de 16,5%, le Maroc est le 2e plus mauvais pays au monde derrière... les Philippines dans un benchmark effectué par le réseau Dun & Bradstreet. Ce problème est désormais le «virus Ebola» de l'environnement des affaires dans le Royaume. En moyenne, comptez 264 jours pour être payé, soit plus de 8 mois et demi. La «norme» réglementaire est de 3 mois. Avec respectivement 311 et 314 jours de délais de paiement, le BTP et le commerce sont les deux secteurs les plus mauvais payeurs.

Pour les plus petites entreprises, la situation devient tout simplement critique. Ces dernières ont vu leurs délais clients s'allonger de 66 jours depuis 2010, ce qui accélère leur mortalité. C'est ce que révèle les données de l'exercice 2017



de l'enquête du cabinet Inforisk Dun & Bradstreet que L'Economiste publie en avant-première. Le lien entre allongement des délais de paiement et défaillances d'entreprises est encore plus prononcé pour la TPE. Deux ou trois «gros» impayés peuvent conduire au précipice. 40% des défaillances d'entreprises sont dus à des retards de paiement. Ce chiffre est confirmé par ailleurs par la dernière

étude du CRI de Casablanca-Settat, qui mettait en avant le fort taux de décès des entreprises créées durant les 5 premières années, en grande partie dû aux délais de paiement et à la difficulté pour ces jeunes entreprises de recouvrer leurs créances, rappelle Amine Diouri, directeur Etude et Communication chez Inforisk Dun & Bradstreet. D'autre part, il ressort de nos propres chiffres sur les défaillances d'entreprises que 95% des défaillances (redressement et liquidation judiciaire) constatées en 2017 concernaient les TPE. La grande entreprise (GE) est la seule catégorie d'entreprises dont la courbe des délais de paiement est inversée: les délais fournisseurs sont supérieurs aux délais clients (voir tableau).

Sous l'impulsion de l'Etat, les délais de paiement publics ont marqué une forte baisse en 2017. Ils se situent à une moyenne de 58 jours (source TGR) contre 264 jours dans le secteur privé. Au regard des montants de l'encours des crédits interentreprises, 423 milliards de DH, soit 8 fois celui du secteur public, le véritable enjeu des délais de paiement concerne le crédit interentreprises privé. Aux opérateurs de balayer devant leur porte au lieu de s'en prendre systématiquement au comportement de l'Etat donneur d'ordre. Il reste à ce dernier à rendre plus lisible le circuit de validation et les procédures qui lui sont adossées. □

A.S.

«La réglementation n'a strictement servi à rien»

-L'Economiste: Comment sortir de la dégradation continue des délais de paiement?

-Amine Diouri: A mon sens, on ne résoudre cette question des retards de paiement qu'avec un mix de sanction et de sensibilisation/communication. Sanction tout d'abord. Par la publication des arrêtés d'application de la loi 49-15, qui devra fixer le taux de pénalité à appliquer aux entreprises privées dépassant le cadre légal. A l'instar de la France, on peut aller plus loin que la loi et mettre en place le principe du «Name and Shame», sorte de mur de la honte et affichant publiquement sur le site du ministère français de l'Economie, les entreprises ne respectant pas la loi. Parallèlement au Name and Shame, il faudrait mettre en place un système d'amendes payables au Trésor pour ces «mauvais» élèves. C'est ce que pratique aujourd'hui la Direction générale de la concurrence et de la répression des fraudes en France, avec des amendes pouvant aller jusqu'à 2 millions d'euros pour les entreprises récidivistes. La question des délais de paiement étant un rap-



Amine Diouri, directeur Etudes & Communication chez Inforisk Dun & Bradstreet) (Ph. Privée)

port de force entre deux parties, un gros donneur d'ordre et un petit fournisseur, le rapport est bien évidemment défavorable au petit. En cas de réclamation du prestataire, celui-ci peut voir son client mal réagir et perdre une grande partie de son chiffre d'affaires, mettant ainsi en péril son activité. Il faut donc un corps intermédiaire public, à l'instar de la

DGCRF en France, qui veille sur les intérêts de la petite entreprise et réclame à sa place aux grandes entreprises le respect de la loi. Autre piste possible, la création d'un fonds public pour les TPME, en charge de racheter leurs créances détenues et d'aller les réclamer ensuite auprès des grands donneurs d'ordre.

Il faut aussi communiquer auprès des entreprises, leur faire comprendre qu'en affaiblissant leurs fournisseurs, elles affaiblissent leur écosystème et en réalité, elles-mêmes en premier lieu. Une relation Win-Win entre les parties ne peut être que bénéfique pour tout le monde. Enfin, il est important dans le cadre de cette sensibilisation, d'expliquer aux entreprises les bonnes pratiques, car les retards de paiement commencent souvent par des documents contractuels incomplets, engendrant des litiges du fait d'interprétations divergentes.

- A quoi aura finalement servi la réglementation si la situation est encore plus grave qu'aujourd'hui?

- Soyons clairs, la loi 32-10 votée en

2011 n'a servi strictement à rien. Quant à la loi 49-15, elle n'est pas applicable dans un cadre «Privé-Privé», ce qui signifie toujours les arrêtés d'application sur les pénalités de retard, les délais de paiement dérogatoires pour les entreprises en difficulté ou à activité saisonnière. Nos chiffres le montrent très clairement: depuis 2010, les délais de paiement particulièrement pour les TPE, n'ont cessé de croître pour atteindre les 264 jours en 2017. La question des délais de paiement est avant tout à mes yeux une question de volonté politique. Il semble que cette volonté existe aujourd'hui de la part du ministre de l'Economie et des Finances, dans le cadre des marchés publics. D'ailleurs, les délais de paiement publics ont baissé spectaculairement en 2017 pour atteindre 58 jours selon les chiffres officiels. Mais je rappelle que l'encours public n'est que de 50 milliards de DH, contre plus de 420 milliards pour le crédit interentreprises privé. L'enjeu est donc clairement sur ce dernier volet. □

Propos recueillis par Abashi SHAMAMBA

Délais de paiement: La situation empire

■ 30 jours de plus qu'en 2017 dans l'ensemble des secteurs

■ Technologie, transports, industrie pharmaceutique en tête

Euler Hermes, leader mondial de l'assurance-crédit, en partenariat avec BMCE Bank of Africa, Allianz Maroc, tient ce jeudi 29 novembre pour la 6^e année consécutive, l'Observatoire international du commerce. Le portefeuille de risque surveillé par l'assureur s'élève à près de 85 milliards de DH sur une quarantaine de pays africains. Un volume de transaction qui lui permet de relever que les délais de paiement ont sensiblement augmenté.

- L'Economiste: Comment les délais de paiement ont-ils évolué par rapport à 2017?

- Tawfik Benzakour: Euler Hermes Acmar a la charge du «scoring» et de la surveillance d'un portefeuille de risques de près de 85 milliards de DH répartis entre 40 pays africains, dont 55% affectés au Maroc. Un tel volume de transactions en «monitoring», de plusieurs dizaines de milliards de dirhams, représentant l'exhaustivité des pans de notre économie, permet une analyse suffisamment fine et pertinente de la situation des paiements au Maroc.

A ce titre, nous pouvons noter que la tendance se confirme. Les délais de paiement ont sensiblement augmenté en 2018, comparativement à 2017.

- Quels sont les secteurs où les retards de paiement sont les plus longs?

- Au Maroc, les secteurs de la technologie (140 jours), des transports (114 jours), de l'industrie pharmaceutique (95 jours), des BTP (85 jours) et des services aux collectivités (79 jours) affichent les délais moyens de paiement des clients les plus élevés. Les délais les plus courts concernent la distribution (43 jours), le pétrole & gaz (46 jours), devant l'alimentaire (62 jours) et la métallurgie (71 jours). Sur la base de nos analyses internes, mais également de l'exploitation des notifications d'incidents de paiement émanant de nos assurés, il est possible de quantifier une augmentation en 2018 par rapport à 2017 autour de 30 jours de retard de paiement supplémentaires avec une dégradation des délais de paiement qui touche de plus en plus l'ensemble des secteurs.

- Le boycott de certains produits et marques va-t-il impacter le business en 2018?

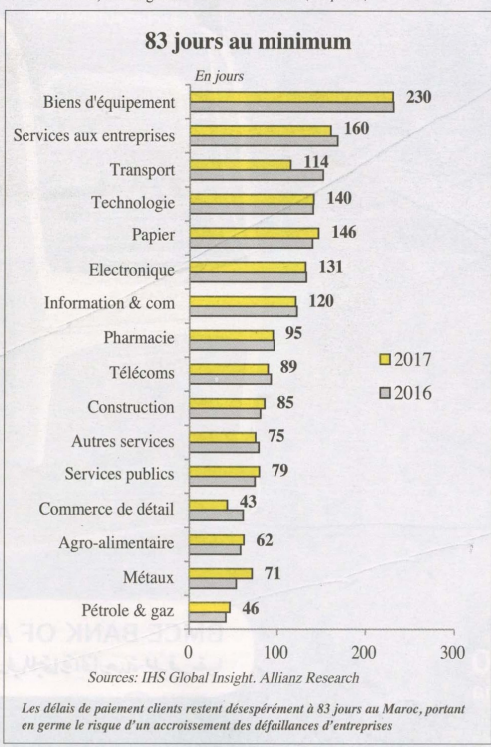
- Les produits en question étant de toute première nécessité (lait, eau, hydrocarbures...), mécaniquement, la consommation des «boycoteurs» s'est redéployée vers des concurrents des firmes concernées. De ce fait, les secteurs d'activité concernés n'ont pas été impactés dans leur globalité, même si les performances des firmes spécifiques ont vraisemblablement pu pâtir d'un tel état de fait.

- La succession d'incidents de paiement à l'import apparaît-elle dans votre portefeuille?

- Tout à fait, une augmen-



Tawfik Benzakour, DG d'Euler Hermes Acmar: «Selon l'étude annuelle de 2017 publiée par Euler Hermes, le délai moyen de paiement des clients (Days Sales Outstanding) au Maroc dépasse de loin celui à l'échelle mondiale» (Ph. privée)



tation générale et significative des incidents de paiement a été effectivement observée dans notre portefeuille.

- Le dernier classement Doing Business du Maroc reflète-t-il le comportement des paiements des entreprises?

- Pour répondre précisément à la question, il faut rappeler que le classement Doing Business se base sur des critères spécifiques (facilité de création d'une entreprise, facilité d'obtention de permis de construire, accès au réseau électrique, facilité d'accès au financement...), qui ne se basent pas nécessairement sur le comportement des paiements interentreprises. A ce titre, il convient de souligner le fait que ce sont notamment les excellents scores en termes d'obtention d'un permis de construire (18^e mondial), de paiement des impôts et taxes (25^e mondial) et de création d'entreprises (34^e mondial) qui tirent le classement final de notre pays au titre du Doing Business 2019 (60^e mondial). En revanche, nos classements en termes d'obtention de prêts (112^e), renseignant ainsi sur la difficulté, pour certaines entreprises marocaines, de renflouer leur trésorerie à court terme en périodes de crises ponctuelles, ou encore d'exécution des contrats (68^e mondial) peuvent trouver un écho dans le comportement de paiements des entreprises.

- Quelle évaluation Euler Hermes fait-elle du règlement judiciaire des contentieux commerciaux?

- Revenons-en, pour répondre objectivement à la question, au score Doing Business 2019 de notre pays, en termes de règlement de l'insolvabilité. En 2018, le Maroc a pu réformer son code de commerce et visiblement a fourni beaucoup d'efforts pour passer de la 134^e place à la 71^e place. Mais il faut noter que notre classement au titre de cette composante reste et est significativement éloigné de notre classement global final (60^e mondial), renseignant ainsi sur les efforts à poursuivre dans ce domaine pour notre pays, d'autant plus que l'analyse plus détaillée de ces sous-composantes révèle des éléments clairement perfectibles, notamment le taux de récupération des créances (29% dans notre pays, 71% dans l'OCDE), le temps de procédure (3,5 années au Maroc contre 1,7 année dans l'OCDE) ou encore le coût du recouvrement (18% du capital au Maroc, contre 9% dans l'OCDE).□

Propos recueillis par Hassan EL ARIF