

Plus de 75% des entreprises ne paient pas à temps!

■ Environ 180 000 entreprises font de la rétention de paiements, souvent sans qu'elles aient des difficultés de trésorerie.

■ Jusqu'à 8 mois pour se faire payer en 2019 et la situation pourrait se dégrader en 2020 !

■ Plus de 430 milliards de DH de crédit inter-entreprises dont la moitié est générée par les grandes entreprises !

■ Plus l'entreprise est grande, plus elle fait subir le retard de paiement.

Le constat est sans appel ! Seulement 15 à 20% des opérateurs économiques paient leurs fournisseurs à temps ! En se fixant une marge d'erreur statistique et d'approximation de 5%, cela reviendra à dire que plus de 75% des entreprises font attendre leurs fournisseurs en dehors du délai contractuel lors du règlement de leurs factures ! Si la problématique des retards de paiement n'est pas nouvelle, son ampleur -approchée par cette estimation des mauvais payeurs d'une source très bien placée chez un fournisseur de data financière



et commerciale - donne des sueurs froides ! L'étendue du cercle a de quoi mettre en panne toute l'économie et gripper sérieusement la machine ! À recouper ce chiffre avec la population des entreprises fiscalement actives selon les données de la Direction générale des impôts (DGI), ce sont alors plus de 180 000 structures qui paient en retard sur les 260 000 aujourd'hui en activité.

Autrement dit, moins de 80 000 entreprises paient à temps et observent un comportement de paiement sain et exemplaire. Un deuxième fait qui interpelle à plus d'un titre : les grandes entreprises contribuent dans une large mesure au phénomène ! *«Plus on est grand, plus on fait subir le retard de paiement ! Et plus on est petit, plus on subit»*, schématise Khalid Ayouch, PDG du fournisseur de Data financière Inforisk !

Le montant en jeu se passe de tout commentaire : plus de 430 milliards de DH de rétention de paiements pri-

vé-privé, soit plus que le crédit bancaire aux entreprises. Sur cet encours, les factures en souffrance des grandes entreprises représentent 47%, celles des PME pèsent 32% et les crédits inter-entreprises liés à des TPE constituent 21%. *«Les TPME enfilent indûment le rôle de banquier des grandes entreprises. Ce qui finit par impacter la tenue des affaires de toute l'économie»*, relève une source au Groupement professionnel des banques du Maroc (GPBM).

«Les délais contractuels hors retard, sur lesquels s'engage le client et son fournisseur avant la livraison ou la réalisation de la prestation de service, ont subi une grande dégradation entre 2015 et 2017 pour culminer à 110 jours», explique Mehdi Arifi, directeur général Maghreb de Coface. *«Les délais et retards de paiement constituent aujourd'hui un risque majeur pour la pérennité et la santé financière des entreprises, ils génèrent 40% des défaillances d'entreprise au Maroc»*, affirme Jalal Charaf,

directeur général délégué de la Confédération générale des entreprises du Maroc (CGEM). Pour les spécialistes de la data financière, l'allongement des délais de paiement qui débouche, dans plusieurs cas, sur des impayés constitue aujourd'hui un vrai risque pour la communauté des affaires.

Les données des assureurs-crédit corroborent ce point de vue. En 2019, les retards de paiement ont atteint les délais de paiement contractuels. Par exemple, une entreprise censée se faire payer sur 2 mois de la livraison (délai de paiement) n'arrive à récupérer son paiement qu'au bout de quatre mois (retard de paiement de 3 mois). Autrement, le fournisseur se met d'accord avec le client sur un délai et se trouve payé au bout de deux fois la durée contractuelle.

D'après Coface, les délais contractuels sont de 93 jours contre 91 jours pour les retards de paiement, selon Coface. Il a fallu donc compter, en moyenne, 184 jours pour

se faire payer en 2019. *«Le Maroc figure dans le Top 5 mondial des pays avec des délais de paiement les plus longs»*, informe le directeur général Maghreb de Coface. Pour lui, cela représente un grand enjeu d'image pour le pays qui peut être mal perçu dans ses relations avec l'étranger. Pourtant, les opérateurs marocains règlent à temps quand il s'agit d'opérations avec un partenaire étranger ! *«Pour l'Espagne, au même titre que la France ou l'Allemagne, les délais sont largement plus courts et maîtrisés avec des durées ne dépassant pas 47 jours»*, informe-t-il.

Par secteur, le Bâtiment et travaux publics (BTP) et les Technologies de l'information et de la communication (TIC) tirent la moyenne de règlement vers le bas, tandis que l'industrie automobile et le pharmaceutique sont les bons élèves en matière de comportement de paiement.

Par taille d'entreprises, le fournisseur de Data Inforisk constate que les délais de paiement privé-privé sont très longs pour la PME et TPE et ne cessent de se dégrader dans le temps. Une analyse récente de la société établie sur la période 2014-2018 laisse apparaître des délais de 6 à 8 mois, allant jusqu'à une moyenne de 200 jours pour les très petites entreprises. Ce délai revient à 4 mois, soit 120 jours pour les PME et de 3 mois pour les grandes entreprises.

En dehors des TPME, qui par définition éprouvent des difficultés dans la tenue de leurs activités, des PME structurées et même de grandes entreprises affirment faire face à de sérieux problèmes de délais de paiement, dans un contexte de ralentissement marqué par des marges en net effritement et des volumes d'affaires en décrochage.

Cela dit, plusieurs opéra-

teurs sondés évoquent le volet de la culture des patrons et des gérants. «*Sans qu'il y ait motif de trésorerie justifiant de ne pas payer sa facture à temps, beaucoup d'entités font de la rétention délibérée de règlements*», confie un industriel. Jamais l'entreprise ne pense à payer ses dettes et liquider ses arriérés si elle n'est pas relancée des dizaines de fois par les créanciers ! Cela est rentré dans les mœurs et la tolérance vis-à-vis du retard de paiement est devenue très grande !

Ce volet culturel explique la dégradation structurelle des délais de paiement au Maroc. Face à cette résistance à changer les comportements, il n'y a plus que la coercition qui semble rester l'alternative ! Or, la loi sur les délais de paiement, avec ses différentes moutures (La Loi 32-10 de 2011 puis celle de 2016, la loi 49-15) n'est pas prête pour être appliquée de sitôt. Cause : les décrets

Une plateforme pour évaluer le comportement de paiement des clients

C'est une initiative très ambitieuse pour améliorer les habitudes de paiement au Maroc. Le programme Dun Trade Maroc a été lancé, en novembre dernier, par Inforisk Dun&Bradstreet, une joint-venture associant Inforisk au spécialiste français du renseignement commercial Altares D&B. Selon l'initiateur du programme, c'est la première initiative privée de mutualisation des comportements de paiement au Maroc et en Afrique. «Inforisk Dun Trade», qui est une adaptation locale d'un programme mondial déployé dans 47 pays et qui compte plus de 15 000 entreprises adhérentes, a pour objectif de collecter et mutualiser des expériences

de paiement interentreprises afin de mesurer le comportement de paiement des clients des entreprises partenaires. En parallèle, Inforisk compte fournir la data au patronat. Le but est de permettre à la CGEM de disposer d'une source de données fiables et à jour dans le cadre de ses différentes actions menées sur la problématique des délais de paiement. Elle permettra aussi de disposer d'informations importantes sur les délais de paiement, de défendre les positions et les points de vue ainsi que de chercher ensemble avec l'Etat, dans le cadre de l'Observatoire des délais de paiement, des solutions à cette problématique ■

à son impact sur la réduction des délais de paiement. «*La loi, telle qu'elle a été faite, ne prend pas en compte le rapport de force entre les TPME et les grandes structures privées et entités publiques, et les spécificités du tissu économique*», estime le PDG d'Inforisk.

Aussi, la fiscalité des pénalités de retard pose un grand problème au vu du traitement qui leur a été réservé et qui pénalise doublement l'entreprise qui subit le retard de paiement au lieu de pénaliser le mauvais payeur.

En attendant des réformes de fond, les opérateurs ont tout intérêt à connaître leur partenaire avec qui ils font du business avant de rentrer en relation. Centraliser sur une plateforme consultable les expériences de paiement vécues avec les clients peut être d'une grande utilité pour repérer les mauvais payeurs (voir encadré) ■

et textes d'application n'ont pas suivi la publication de la loi au B.O. Un premier arrêté portant sur les pénalités de retard a été publié mais le deuxième qui devait concerner les délais sectoriels adaptés aux différents secteurs

d'activité des entreprises n'a toujours pas vu le jour. Les fédérations sectorielles doivent réaliser une étude de marché prouvant que leurs délais de paiement sont plus longs que la moyenne de 90 jours pour la soumettre

ensuite au Conseil de la concurrence qui doit se prononcer. Un troisième arrêté, manquant aussi, concerne les entreprises en difficulté.

Or, même avec cet arsenal juridique adopté, les opérateurs sont très réservés quant