Royaume du Maroc

Ministère de l'Economie et des Finances

Direction des Entreprises Publiques et de la Privatisation

المملكة المغربية

وزارة الإقتصاد والمالية

مديرية المنشآت العامة والخوصصة

PRESS BOOK

Délais de paiement

Juin 2018

Avant-propos

- **Nombre d'articles :** 09

- **Période couverte :** du 07 mai au 1er juin 2018

Synthèse des thèmes soulevés par la presse nationale

- La loi n° 49-15 sur les délais de paiement n'est toujours pas applicable. Et pour cause, plusieurs dispositions importantes ont été conditionnées par la publication d'arrêtés et de décrets qui devaient voir le jour avant le 31 décembre 2017.

- De tous les textes d'application prévus par la loi, un seul décret (accessoire), a été publié au BO (n°6505 du 6 octobre 2016) et relatif aux modalités de fonctionnement et à la composition de l'Observatoire des délais de paiement.

- Le blocage tient à trois décrets et arrêtés qui étaient censés rendre l'arsenal juridique plus adapté aux réalités économiques : 1/ le premier décret concerne la possibilité d'appliquer des délais de paiement dérogatoires temporaires, 2/ le deuxième décret concerne la mise en place des délais dérogatoires définitifs pour les activités saisonnières et 3/ le troisième texte est un arrêté du MEF fixant le taux des pénalités de retard. Sur ce volet aucun terrain d'entente n'a été trouvé. Des sources au MEF confient que le taux variera dans une fourchette de 4 à 7,5%, question de ménager toutes les sensibilités et les positions des parties prenantes.

- Le retard pris dans l'élaboration des textes rend systématiquement la loi désuète et oblige l'Exécutif à introduire des amendements dans la loi et à la remettre encore dans le circuit d'adoption. Les opérateurs devront donc encore patienter.

- En attendant l'application de la loi 49-15, le taux des défaillances continue à grimper et à affecter aussi bien les secteurs solides que fragiles. Une vraie hécatombe. Une partie infime des entreprises, notamment les multinationales et les grands groupes, recourent toujours à l'ancienne loi 32-10 qui est toujours en vigueur. Pour les TPE et PME, ces dernières n'osent pas toujours revendiquer les pénalités de retard à leurs partenaires commerciaux, étant donné l'asymétrie des rapports de force et leur volonté à entretenir de bons rapports commerciaux.

- **Parti de l'Istiqlal :**
  Appel, dans le cadre du mémorandum adresé au Chef du gouvenement pour l'élaboration d'un projet de loi de Finances rectificative 2018, à adopter et mettre en œuvre des décrets nécessaires pour l'application de la loi relative aux délais de paiement, « qui representent la principale cause de faillite (40%) des entreprises, causant ainsi la perte de plus de 100.000 emplois chaque année ».

- **CGEM**
  - Appel à l'instauration d'un fond de garantie spécifique au financement du besoin en fonds de roulement des PME et TPE. Ce fonds de garantie du BFR doit s'accompagner de la mise en œuvre réélle de la nouvelle loi sur les délais de paiement et notamment le texte y afferent relatif aux délais sectoriels, afin de revenir progressivement à une situation normale.
  - La commande publique représente 70% des dépenses d'investissement du Maroc. Les retrads de paiement de l'Etat sont inadmissibles car quand c'est le cas, c'est une bonne partie de la machine économique qui est grippée.

- **Cabinet Euler Hermes** (publication d'une nouvelle étude mondiale sur les délais moyens de paiement)
  - le Maroc se situe parmi les pays où il faut être le plus patient pour se faire payer (avec 83 jours au lieu de 66 dans l'ensemble des 36 pays audités). Après avoir connu un pic en 2011 (90 jours), le laps de temps moyen entre la livraison et la date de règlement client a tendance à se stabiliser au Maroc. Stagnant depuis trois ans à 84 jours, il vient de connaître une très légère baisse d'une unité en 2017.
  - Pour le le Maroc, l'augmentation escomptée des défaillances d'entreprises, en 2018, s'établit à 8% (Indice Global des défaillances).

- **Cabinet Inforisk** (rapport publié fin janvier 2018)
  40% des défaillances des entreprises marocaines sont dues aux impayés qui représentent en moyenne 1,8% du chiffre d'affaires d'une entreprise. Si auparavant, les retards de paiement étaient très concentrés autour du secteur de la construction et du BTP, aujourd'hui, la plupart des secteurs de l'économie est touchée par les retards de paiement. Un effet domino n'est pas à exclure pour les fournisseurs les moins solides dans d'autres secteurs.

- **Rôle des Comissaires aux Comptes :**
  - Ils ont un important rôle à jouer pour faire appliquer la loi sur les délais de paiement. Ils sont tenus de mentionner dans leurs rapports leurs observations sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations relatives aux délais de paiement présentées dans le rapport de gestion des sociétés qu'ils contrôlent.
  - Les CAC sont tenus d'apprécier les impacts comptables des implications de la loi en vue d'apprécier les risques associés au non provisionnement des pénalités sur les retards constatés, à la non constatation en produits des pénalités de retard et le degré de recouvrabilité des produits comptabilisés.
  - Les entreprises qui ne disposent pas d'un CAC sont pauvres en données relatives au retard de paiement. Un trou d'air qui impacte négativement le climat des affaires étant donné que certains secteurs tel que la construction observent des délais de paiement traditionnellement longs.

Articles de Presse

LA VIE ÉCO 01/06/2018

ENTRETIEN

«Le Maroc ne respire qu'avec un seul poumon...»

■ La création d'un nouveau modèle pour le financement des infrastructures, l'aide à l'émergence de PME dynamiques et l'accompagnement des entreprises marocaines à l'export et à l'étranger sont les trois volets de la nouvelle stratégie d'IFC ■ Les infrastructures bancables ne doivent pas être réalisées avec la garantie de l'Etat ■ Pour remédier aux problèmes des délais de paiement qui étouffent la PME, l'Institution aide Attijariwafa bank à labelliser une plateforme d'affacturage électronique.

Xavier Reille est le nouveau directeur IFC Maghreb. Nommé à ce poste en décembre 2017, il est en charge du développement et du pilotage des opérations de conseil et d'investissement pour l'Algérie, le Maroc et la Tunisie. Dans cet entretien, il explique la nouvelle stratégie d'IFC au Maroc et détaille les types de partenariats qui sont mis en place. Ce spécialiste de l'inclusion financière (20 publications sur ce thème) et du capital investissement met également en évidence les failles qui freinent l'éclosion de PME performantes et expose quelques solutions qui seront apportées pour y remédier.

Xavier Reille

Directeur IFC Maghreb

Il faut davantage orienter les réformes du Doing Business vers les PME (...) et travailler dans les régions pour que les réformes répondent aux besoins et aux problèmes régionaux

■ Vous avez mis en place une nouvelle stratégie, il y a quelques mois. Pouvez-vous nous en faire l'économie ?

Ce n'est pas une stratégie isolée. IFC (La Société financière internationale) travaille main dans la main avec la Banque Mondiale pour le développement du Maroc, pour avoir un impact plus important. Avant, chacun travaillait dans son coin. Aujourd'hui nous avons créé des synergies. Vous allez le voir.

Il y a trois priorités qui correspondent à celles du Maroc où nous pensons avoir une valeur ajoutée et un avantage comparatif qui correspondent bien à l'identité d'IFC puisque nous sommes présents au Maroc depuis 1962.

D'abord, il s'agit d'aider à créer un nouveau modèle pour le financement des infrastructures. Le tout-public a ses limites, et dans la plupart des pays, le secteur privé et les marchés des capitaux sont beaucoup plus partie prenante dans les infrastructures bancables. Avec la Banque Mondiale, nous voulons aider le gouvernement à mettre en place les réformes nécessaires. IFC va venir pour faciliter les transactions en dérisquant les investisseurs privés pour que le Maroc reste le pays d'Afrique et de la région à posséder les infrastructures les plus performantes, position qu'il occupe déjà aujourd'hui. Il faut garder le lead.

Deuxième point : les PME. Le Maroc est un pays qui ne respire qu'avec un poumon : les grandes entreprises. L'autre poumon, les PME, ne fonctionne pas. Or il est important car il crée la croissance et les emplois. Notre stratégie est de renforcer nos actions pour aider à la création de PME innovantes, exportatrices et créatrices d'emplois.

Troisième point : l'accompagnement des entreprises marocaines à l'export et à l'étranger, notamment sur l'Afrique. Nous les aidons déjà à se développer et même au-delà de l'Afrique.

■ Revenons à la première priorité. Il s'agit bien du partenariat public/privé. Au Maroc, il y a une loi, mais elle n'est pas appliquée. Comment analysez-vous cette situation ?

C'est une bonne loi, mais qui doit être révisée sur certains points. C'est en train d'être fait. Il y a des contradictions entre les lois sectorielles et les lois PPP. L'autre problème est que les collectivités locales ne pouvaient pas faire de PPP. Pour moi, le problème n'est pas la loi, mais les mentalités et la capacité à mettre en place des PPP performants.

Le Maroc a financé beaucoup d'infrastructures en faisant appel au financement public. Les bailleurs de fonds internationaux ont participé à ces opérations. Les agences publiques se sont endettées avec la garantie de l'Etat à des taux préférentiels. C'est un modèle que tout le monde savait faire, qui marchait. Aujourd'hui, il présente des limites. Il faut passer à un nouveau modèle car le Maroc veut mieux contrôler son endettement. Cela demande un changement de mentalités, des incitations et des capacités institutionnelles à faire des PPP qui sont plus compliqués car il y a des études préalables nécessaires, des questions de contractualisation et des appels d'offres. Et quand on ne sait pas le faire, on revient sur sa zone de confort.

■ De quels types d'incitations parlez-vous ?

Aujourd'hui, le gouvernement marocain est sensible à cet argument : les infrastructures bancables ne doivent pas être réalisées avec la garantie de l'Etat. Elles doivent être financées dans le cadre de PPP avec une participation de financements privés. Il faut distinguer ce qui doit faire appel à des garanties de l'Etat de ce qui peut être financé par le privé.

Il faut faire cette différenciation. Il reste ensuite une zone grise au milieu. Certains projets pourraient être réalisés par le privé, mais ils doivent être dérisqués. Il y a également une nécessité de mener des réformes en amont pour que le privé soit rassuré. C'est là que la Banque Mondiale a un rôle à jouer en aidant l'Etat à faire ces réformes. Ensuite, IFC apporte des instruments de garanties pour rassurer le secteur privé.

Il existe donc trois zones :

- les secteurs sociaux qui doivent être financés principalement par l'Etat ;
- les secteurs rentables (énergies, ports, aéroports...) qui souvent n'ont pas besoin des garanties de l'Etat ;
- les secteurs intermédiaires comme le dessalement et l'irrigation qui nécessitent des réformes en amont, des montages plus compliqués, et des instruments de « dérisking » avec la participation de l'Etat et d'organisations comme IFC.

■ Toujours à propos du PPP, comment vous allez aider le Maroc ?

Nous travaillons très étroitement avec le ministère des finances et les ministères techniques sur ces questions. Nous établissons actuellement avec la Banque Mondiale un diagnostic des besoins en infrastructures du Maroc. Nous étudions les projets du gouvernement, et identifions des transactions PPP où le groupe de la Banque Mondiale pourrait être impliqué.

■ La PME est votre deuxième axe. Que faites-vous actuellement pour cette catégorie d'entreprises, qu'avez-vous fait et qu'allez-vous faire ?

Jusqu'à présent, nous nous sommes focalisés essentiellement sur le rapport Doing Business. Je souligne à ce propos qu'il s'agit d'un programme conjoint de la Banque Mondiale et d'IFC. Nous travaillons également sur le financement des PME. Cela consiste à aider les banques marocaines à financer la PME de deux manières : en leur donnant des ressources financières ou en leur offrant des services de conseils pour proposer des produits PME innovants. Nous investissons également dans des fonds de private equity (4 pour le Maroc).

Cette année, nous essayons de travailler sur trois axes.

Premier axe : il faut orienter davantage les réformes du Doing Business vers les PME car il y a une contradiction : le Maroc est le champion de la réforme Doing Business ; il est l'un des pays qui progressent le plus dans le classement, mais on ne voit pas encore l'impact sur la création d'emplois. Nous souhaitons améliorer l'environnement des affaires pour les PME. Il s'agit donc de mener des réformes qui doivent plus être favorables à la PME.

Deuxième axe : travailler dans les régions pour que les réformes répondent aux besoins et aux problèmes régionaux.

Ce sont deux axes sur lesquels nous allons désormais travailler.

Le troisième axe porte sur les structures d'appui aux PME. Il faut faire une analyse des filières riches en emplois (agriculture, textile, tourisme). Le groupe de la Banque Mondiale travaille sur des filières de manière à ce que les entreprises soient plus dynamiques et compétitives.

DIGRESSION

«Je ne suis pas pour le tout-privé, mais je pense qu'il y a une place pour le secteur privé dans l'éducation»

■ Vous avez cité l'éducation parmi les secteurs que vous observez. Récemment, vous êtes entrés dans le capital d'une grande école. Est-ce que c'est la vocation d'IFC ?

Si l'on interroge les entreprises, un des problèmes du Maroc c'est d'avoir une main-d'œuvre qualifiée. Ce besoin figure dans le top 3, car il n'y a pas un enseignement supérieur assez performant pour produire cette main-d'œuvre qualifiée. On produit trois fois moins d'ingénieurs au Maroc qu'en Tunisie. La demande n'est pas satisfaite. Je ne suis pas pour le tout-privé, mais je pense qu'il y a une place pour le secteur privé dans l'éducation.

■ Ce ne sont pas tous les Marocains qui peuvent payer autant en frais de scolarité...

Nous cherchons avant tout à répondre aux besoins de personnel formé et notamment d'ingénieurs et de cadres. Je ne dis pas que les ingénieurs ne doivent être produits que par le secteur privé, mais il y a une niche pour le secteur privé. Alors la question : qu'est-ce que l'on essaye de faire en plus avec HEM ? Ce sont des formations moins chères en 3 ans proposées par l'Institut Med Métiers du groupe HEM à Tanger pour former les échelons intermédiaires, le middle management. Nous travaillons aussi sur la diversification de l'offre.

■ Donc votre objectif n'est pas spécifiquement le haut cadre, mais le middle management ?

Ce sont les deux. On a besoin de top managers mais aussi de techniciens et de managers intermédiaires performants. C'est pour cela que nous sommes favorables et appuyons le plan de HEM pour développer des cursus moins chers sur 3 ans et former des cadres intermédiaires au Maroc.

■ Est-ce que vous avez des systèmes d'aide pour aider les personnes qui n'ont pas les moyens ?

Nous y réfléchissons. C'est difficile à monter, parce que c'est risqué, mais c'est quelque chose que l'on peut étudier. Peut-être que ça peut faire l'objet d'un partenariat public-privé.

■ Vous avez évoqué le textile, un secteur qui ne bouge plus ou difficilement. Ses exportations tournent autour de 30 milliards de DH. Comment voyez-vous l'avenir de ce secteur soumis à une rude concurrence ?

Je pense qu'il y a un avenir. C'est un secteur qui a beaucoup souffert de l'ouverture des marchés, mais aussi de la contrebande qui le concurrence de façon déloyale. Il faudrait déjà protéger le textile marocain de la contrebande. Il faut aussi voir les opportunités : c'est la fast fashion. Le Maroc a la chance d'être à proximité des grands marchés européens. Sur cette fast fashion, il peut se positionner et avoir un avantage comparatif.

■ Il y a eu plusieurs stratégies pour encourager la PME mais, jusqu'à présent, il semble qu'on se cherche encore. Qu'est-ce qui manque exactement ?

Laissez-moi partager un diagnostic. A mon avis, il y a un problème de naissance, de mortalité, de cadre de vie et de suivi médical.

D'abord le problème de naissance. Le Maroc est un pays qui ne crée pas beaucoup d'entreprises par habitant. C'est-à-dire que le taux d'entrepreneuriat est faible. Il est classé 37 sur 53 par le GEM (Global Entrepreneurship Monitor). Ce n'est pas un bon classement. Il y a un problème de culture entrepreneuriale.

Le Marocain ne crée pas assez d'entreprises, et, s'il en crée, ce ne sont pas des entreprises qui vont créer des emplois dans cinq ans. Elles restent de petites entreprises. Donc ce ne sont pas les gazelles que l'on retrouve dans la littérature économique ; ces entreprises qui grandissent et qui créent des emplois.

Les entrepreneurs marocains qui créent des entreprises le font par nécessité. Ils vont sur des secteurs peu productifs, des secteurs avec peu de potentiel de croissance.

Le problème est de savoir comment créer des gazelles qui sont ces entreprises qui vont innover, exporter et créer des emplois.

Pour cela, il faut une culture de l'entreprenariat, une culture de l'innovation et des mécanismes de financement appropriés. Sur ces trois axes le Maroc, dans les études internationales, est mal classé. Il est avant-dernier juste devant l'Egypte. C'est dès l'école que l'on doit promouvoir la culture entrepreneuriale.

Dans le domaine de l'innovation, le Maroc dépose six fois moins de brevets que la Turquie, par exemple, et il n'y a pas de véritables aides à l'innovation pour la PME. A ce niveau, la question est de savoir comment favoriser l'interaction entre l'université et les PME en matière de recherche.

Le troisième point concerne les instruments de financement. Il y a eu des progrès avec l'initiative Innov Invest sur laquelle la Banque Mondiale a travaillé avec la Caisse centrale de garantie (CCG). Quatre fonds sont en position de production. Je pense que ces initiatives vont payer, mais dans les quatre années qui viennent.

■ Et vous particulièrement, IFC. Qu'est-ce que vous apportez sur le volet financier ?

Sur le volet financier, ce qui nous intéresse, c'est d'étudier la possibilité d'investir dans les entreprises qui sortiraient de ces fonds. Nous sommes mieux positionnés pour les soutenir dans une période de développement.

■ Quels sont les moyens que vous allez mettre en place. Je précise : Avez-vous quantifié vos niveaux d'investissement sur un, deux, trois, quatre ans ?

Nous n'avons pas encore quantifié ces moyens mais nous étudions comment investir et intervenir pour promouvoir l'entreprenariat. Il nous faut trouver notre niche et s'inscrire en complémentarité d'initiatives existantes.

■ Restons sur ce volet PME. On parle beaucoup des écosystèmes qui doivent naturellement favoriser l'émergence de PME performantes. A quel niveau vous intervenez dans ce domaine ?

Je voudrais qu'on fasse le lien entre l'intégration des PME avec les métiers mondiaux du Maroc comme l'automobile, l'offshoring l'aéronautique, l'électronique, le digital. Le Maroc a besoin d'avoir une meilleure intégration des PME dans ces écosystèmes. Reste que pour s'intégrer dans ces écosystèmes, il faut arriver à des standards de production, de gouvernance, de gestion, de reporting financier qui soient conformes à ceux des grands constructeurs internationaux ou entreprises industrielles qui sont implantés au Maroc.

C'est-à-dire que ces PME doivent d'abord s'organiser et se mettre à niveau. C'est là, je pense, qu'IFC peut jouer un rôle.

Il faut d'abord que la demande soit créée. Avant, on ne produisait pas 400 000 véhicules. C'est maintenant le cas. Cela fait un appel d'air pour le Maroc. Mais il faut que les PME marocaines se mettent à niveau. Il existe des opportunités pour IFC et d'autres d'investir en capital, de renforcer la gouvernance et d'aider ces entreprises à s'intégrer dans ces écosystèmes. Et quand on voit la progression des secteurs automobile ou aéronautique, il y a de belles perspectives.

■ Le mode de gouvernance des PME est en soi un problème. Comment allez-vous agir si vous prenez des participations ?

Ce n'est pas en investissant directement dans les PME qu'IFC aura l'impact le plus grand. Nous cherchons à créer un nouveau modèle de financement et d'accompagnement des PME. Donc nous devons travailler plus avec des fonds d'investissement et les banques marocaines pour mettre en place des instruments qui permettront aux PME de se renforcer et de grandir.

Mais nous allons aussi travailler directement avec des PME innovantes. Cette année, nous prévoyons d'investir dans trois PME.

■ Vous pouvez les citer ?

Pas pour le moment.

■ Quels autres problèmes avez-vous identifiés ?

Le premier problème, c'est la naissance. Le second, c'est la mortalité qui est en augmentation. Chaque année, 8 000 PME disparaissent et les délais de paiement, 88 jours en moyenne, en sont la cause principale.

Comment demander à une PME dont le problème principal est le faible niveau des fonds propres de financer ces délais de paiement ? Quelle banque va financer une entreprise qui subit des délais de paiement de 88 jours ? On est dans une situation où il faut faire quelque chose.

■ Les entreprises, principalement les plus grandes, ont pris l'habitude de reporter leurs problèmes de trésorerie. Il faut que ça se débloque

.../...

.../...

quelque part pour qu'un cercle vertueux se crée...

Exactement. Il faut que les lois qui ont été mises en place pour réduire les délais de paiement soient implémentées, suivies et qu'il y ait des pénalités si on est en dehors du cadre de la loi. La deuxième anomalie du Maroc est que les crédits interentreprises sont supérieurs aux crédits bancaires. Il n'y a pas beaucoup de pays comme ça, et c'est dû aux délais de paiement.

■ Mais vous, vous ne pouvez que suggérer et pas intervenir...

Ce que nous avons fait, ce que nous pouvons faire, c'est ce que nous avons annoncé avec Attijariwafa bank. Nous les aidons à labelliser une plateforme de «supply chain finance» pour aider au financement des factures. Quand vous regardez le problème des délais de paiement, le premier problème est l'approbation de la facture.

Le deuxième problème est qu'une fois la facture approuvée, on ne la paye pas. C'est un autre département/service qui bloque. Une fois que la facture est approuvée, il existe des systèmes de paiement immédiat. C'est l'affacturage électronique. Nous partageons donc avec Attijariwafa bank nos connaissances sur ces plateformes.

Nous avons aussi quatre autres actions.

Nous avons un partenariat avec le «programme Elite» de la Bourse de Casablanca. L'objectif est d'aider les entreprises à accéder au marché des capitaux.

Nous mettons en place deux appuis techniques sur la gouvernance des entreprises et la communication avec les investisseurs. Un des problèmes des PME est qu'elles ne savent pas communiquer avec les investisseurs, elles ne savent pas présenter leur business plan et leur performance de manière à ce que les investisseurs les comprennent.

■ Il y en a aussi, et elles sont nombreuses, qui n'ont pas la volonté de s'ouvrir. Que faire ?

Il y en a qui n'ont pas la volonté de s'ouvrir. Donc on ne peut travailler qu'avec celles qui ont la volonté de s'ouvrir. Il y en a quand même et il faut qu'elles trouvent des partenaires.

Par ailleurs, nous allons aussi aider le Crédit agricole du Maroc à créer la première société de leasing pour le financement de matériels agricoles.

Ce sont des services de conseil que nous offrons. Je pense que c'est important.

Enfin, nous travaillons aussi à aider une banque à renforcer ses capacités d'accompagnement des PME et des TPE.

■ Laquelle ?

Je ne peux pas le dire tant que ce n'est pas officiel.

■ La Banque populaire ?

Vous verrez, no comment !

■ Venons-en à l'export. Vous voulez aider les entreprises marocaines à exporter. Comment ?

Il y a beaucoup de choses que nous pouvons faire. Nous pouvons les aider à trouver des cibles d'acquisition et à nouer des partenariats avec des entreprises africaines. Mais encore une fois, je ne réduis pas ça à l'Afrique. Il faut voir large, tous les marchés où le Maroc a un avantage comparatif. Nous pouvons aider les entreprises marocaines à financer leurs investissements pour développer leurs activités dans les pays émergents.

Dans le secteur bancaire, nous pouvons les aider de multiples manières. Par exemple, en renforçant les fonds propres des banques, en leur donnant des lignes de crédit, des garanties, des services de conseils pour les aider à développer de nouveaux produits pour les PME comme le financement des énergies renouvelables ou encore améliorer la gouvernance. Il existe toute une palette d'activités que nous proposons, qui est fondée sur notre présence dans ces pays et notre connaissance des marchés. Nous avons des partenariats partout dans le monde et une expertise locale et internationale.

Le Marocain ne crée pas assez d'entreprises et s'il en crée, ce ne sont pas des entreprises qui vont créer des emplois dans cinq ans

■ Pensez-vous que les PME marocaines peuvent rivaliser avec celles d'autres pays qui sont extrêmement dynamiques comme la Turquie, la Chine ...

Il y a des champions marocains dans tous les secteurs : le ciment, les assurances, la banque, l'agroalimentaire, le textile. Pour tous les grands groupes, IFC peut être un partenaire. Aujourd'hui, il n'y a que 1% des PME au Maroc qui exportent contre 8% pour la Turquie. Donc on voit bien qu'aujourd'hui, il y a peu de potentiel de partenariat entre IFC et la PME sur l'export. Cependant, certaines PME bien installées ici, qui ont montré un savoir-faire dans les énergies renouvelables, la santé, l'éducation, l'agro-industrie, sont gérées par des entrepreneurs qui veulent se développer à l'international. Cette catégorie de PME nous intéresse.

■ Avez-vous des secteurs de prédilection ?

Nos secteurs de prédilection sont ceux qui créent de la croissance et des emplois. Il n'y a pas de tabous. Nous pouvons regarder tous les secteurs à partir du moment où ils sont compétitifs, créent de la croissance et de l'emploi.

■ Avant de passer à des questions annexes. Revenons sur le niveau d'intervention d'IFC, qui a l'ambition de multiplier par 5 ses engagements dans les 5 ans à venir. Ce sont de gros moyens que vous allez mobiliser. Qu'en est-il exactement ?

L'ambition est d'investir 1 milliard de dollars dans les 4 prochaines années. Cette année fiscale qui se termine en juin, nous en sommes à 200 millions de dollars d'investissements en incluant les financements des entreprises marocaines en Afrique et au Moyen-Orient. Ce n'est pas uniquement au Maroc.

■ Vous n'avez pas de secteurs favoris. Alors dans la santé où l'investissement des non-médecins est maintenant possible, pourriez-vous donner une impulsion ou aider à chercher des partenaires ?

Je pense que c'est un secteur intéressant et nous sommes à l'écoute. Pour l'instant, nous n'avons pas d'opportunités à court terme.

■ Vous cherchez ou bien on n'est pas venu vous chercher ?

Je dis que l'on recherche, et que l'on est intéressé par ce secteur.

■ Nous allons finir par le début. La Banque Mondiale intervient essentiellement dans les projets publics. Comment allez-vous vous y greffer ?

Nous sommes justement en train de définir notre stratégie pour les 5 ans qui viennent, 2019-2024. Nous consultons actuellement le gouvernement marocain et le secteur privé en vue de proposer un programme d'action du groupe Banque Mondiale pour cette période. Nous allons essayer de travailler de manière intégrée. Les instruments d'IFC et ceux de la Banque Mondiale sont conjugués pour pouvoir produire des résultats. Nous le faisons en totale consultation et en partenariat avec le gouvernement et le secteur privé marocains. Nous avons déjà eu deux séances de consultations et il y en aura une troisième pour que ce plan réponde aux besoins du Maroc et qu'il y ait une appropriation de ce plan par l'ensemble des parties ; que cela ne soit pas seulement un plan produit par les experts. Je pense que c'est pour la fin de l'année.

PROPOS RECUEILLIS PAR
ALIÉ DIOR NDOUR

FOCUS

«Notre relation avec la Banque Populaire s'est renforcée»

■ Juste une parenthèse sur le volet financier. Vous aviez des participations dans de grandes institutions comme la BCP. Vous en êtes sortis en 2017. Etait-ce un placement arrivé à maturité ou pour d'autres raisons ?

IFC n'a pas vocation de rester plus de sept ans dans une entreprise. L'idée est de faire un cycle d'investissement en capital qui montre qu'elle a apporté de la valeur avant de sortir pour investir dans d'autres entreprises. C'est le modèle dans lequel nous opérons.

Dès le départ, les entreprises savent que l'on va sortir dans sept à huit ans. C'est très rare que l'on reste plus de huit ans. Avec la BCP, nous étions dans cette dynamique. Est-ce que la relation s'est renforcée ou pas depuis ?

Oui, elle s'est renforcée. Depuis, nous avons fait le premier green bond en devises l'année dernière. Et nous les accompagnons aujourd'hui sur de nouvelles opérations en Afrique.

Nous les aidons par exemple à renforcer leurs filiales existantes et financer leur développement.

■ Vous n'avez pas d'autres participations dans le secteur financier ?

Non! On a des prêts.

Aujourd'hui **31/05/2018**

Principaux freins à la compétitivité : Délais de paiement et concurrence déloyale fragilisent la PME

Moderniser, développer et surtout survivre… Ce sont là les principales contraintes auxquelles font face les PME au quotidien. De nombreux facteurs à la fois endogènes et exogènes menacent la pérennité de ces entités qui constituent le socle du tissu économique national. Aux dernières statistiques formulées par Inforisk, plus de 8.000 entreprises ont déclaré faillite en 2017. Pratiquement la majorité d'entre elles a entamé à ce stade le processus de liquidation au moment où 10 % autres ont été en redressement judiciaire. Le volume des entreprises défaillantes au niveau national est en ascension soutenue depuis 2010. On relève sur les 8 dernières années une hausse de 8 % impactant sensiblement l'économie marocaine.

LE MATiN **29/05/2018**

Un mémorandum a été adressé hier au Chef du gouvernement : L'Istiqlal appelle à l'élaboration d'un projet de loi de Finances rectificative 2018

Les groupes parlementaires de l'Istiqlal ont adressé hier au Chef du gouvernement un mémorandum appelant à l'élaboration d'un projet de loi de Finances rectificative 2018 dans les plus brefs délais. Le document contient une série de mesures à caractère social considérée, par le parti, comme nécessaires et urgentes pour améliorer le pouvoir d'achat des citoyens et soutenir l'emploi des jeunes.

Les groupes istiqlaliens de l'Unité et de l'Égalitarisme de la Chambre des représentants et de la Chambre des conseillers appellent le gouvernement à élaborer un projet de loi de Finances rectificative dans les plus brefs délais. C'est dans ce sens qu'ils ont adressé hier un mémorandum au Chef du gouvernement attirant son attention sur l'érosion du pouvoir d'achat des citoyens et sur la flambée des prix de certains produits ainsi que sur la persistance de la problématique du chômage des jeunes. Le mémorandum, qui contient une série de mesures à caractère social considérée, par le parti de l'Istiqlal, comme nécessaires et urgentes pour pouvoir faire face à la cherté de la vie, et promouvoir l'emploi, estime que seule une «révision immédiate des dispositions de la loi de Finances 2018» permettrait de relever ces défis économiques et sociaux. En conséquence, les groupes parlementaires du parti de l'Istiqlal appellent le gouvernement à déposer un projet de loi de Finances rectificative dans les plus brefs délais, conformément aux dispositions prévues dans la loi organique relative à la loi de Finances.

Dans son mémorandum, le parti déplore que «la lenteur manifestée par le gouvernement dans la prise en considération des besoins et des attentes légitimes des citoyennes et des citoyennes

a pesé considérablement sur la paix sociale». Et de préciser que «cette lenteur a aussi eu pour conséquence la perte de milliers d'opportunités d'emplois causée par la détérioration de la confiance des opérateurs économiques». Parmi les mesures phares préconisées par l'Istiqlal et qui devraient être intégrées dans la loi de Finances rectificative, une hausse des salaires en deux étapes avec une augmentation de 200 dirhams mensuels pour les fonctionnaires à partir du 1er juillet 2018 ainsi que l'application, à partir de la même date, d'un mécanisme d'indexation du SMIG à l'inflation dans le secteur privé. De même, pour protéger le pouvoir d'achat des citoyens, le parti propose de mettre en œuvre un système flexible de calcul des taxes intérieures de consommation sur l'importation des hydrocarbures en lien avec le niveau des cours internationaux des produits pétroliers. Ce système aura pour objectif, selon le parti, d'alléger l'impact de la hausse des cours internationaux sur le pouvoir d'achat des citoyens. Pour soutenir l'emploi, l'Istiqlal appelle à adopter et mettre en œuvre des décrets nécessaires pour l'application de la loi relative aux délais de paiement, «qui représentent la principale cause de faillite (40%) des entreprises, causant ainsi la perte de plus de 100.000 emplois chaque année».

Aujourd'hui Le Maroc 28/05/2018

Comment il devra rétablir la confiance et remettre en marche l'investissement privé, ce qu'il pense de la politique industrielle, de l'action gouvernementale, les priorités auxquelles il compte faire face dans les six prochains mois...
Le nouveau président de la CGEM, fraîchement élu le 22 mai, se trouve être un ancien ministre de l'industrie et des finances. Et donc l'homme parle en connaissance de cause. Pour lui, l'économie traîne visiblement de gros boulets : une fiscalité pénalisante, dont la TVA surtout, qui renchérit le coût de l'investissement, des retards de paiement inadmissibles de la part de l'Etat, des procédures tantôt lourdes, tantôt floues et arbitraires, une tolérance pour l'informel destructeur de valeur...
Comment compte-t-il s'y attaquer ? Par quoi et où va-t-il commencer ? Aujourd'hui Le Maroc s'est entretenu avec Salaheddine Mezouar pour connaître son plan de bataille...

Entretien avec le nouveau président de la CGEM

Mezouar parle de ses dossiers chauds

Perte de confiance, panne d'investissement, procédures lourdes et arbitraires, fiscalité à revoir, retards de paiement du public, réanimer l'industrie, l'informel... par quoi va-t-il commencer ?

Propos recueillis par **Saâd Benmansour**

ALM : La panne de l'investissement privé est un signe de perte de confiance. Comment à votre avis en est-on arrivé là ?

Salaheddine Mezouar : Cette perte de confiance est la résultante de plusieurs facteurs et qui trouvent leur origine dans la dégradation progressive du climat des affaires.

Si le Maroc a montré une certaine résilience par rapport à la crise mondiale de 2008, ce sont notamment les entreprises qui ont payé le prix de la stabilité des équilibres macroéconomiques. En effet, quand les recettes fiscales et douanières se tassent et les charges de compensation explosent, les finances de l'Etat ne permettent plus à ce dernier d'honorer ses engagements dans les délais. Or n'oublions pas que la commande publique représente 70% des dépenses d'investissement du Maroc. Donc quand l'Etat paie en retard c'est une bonne partie de la machine économique qui est grippée: les entreprises contractantes et la chaîne de leurs fournisseurs ont les yeux rivés sur la trésorerie, sur le court terme, plutôt que sur le développement, l'investissement, le long terme.

Vous évoquiez au début une dégradation du climat des affaires...

Absolument. Car à cette problématique des délais de paiement est venue se greffer celle des procédures administratives. Aujourd'hui et malgré toute la bonne volonté des uns et des autres, pour bloquer une autorisation de construire, il suffit que l'un des membres de la commission locale fasse opposition. Personne ne tranche. Ne parlons pas du régime des dérogations, pour lesquelles personne ne prend de risque aujourd'hui, mais qui sont en elles-mêmes une aberration : s'il y a besoin d'autant de dérogations c'est le règlement lui-même qu'il faut revoir, sinon l'accessoire prend le pas sur l'essentiel. Par ailleurs, et il faut le souligner, les procédures varient d'une commune à l'autre, d'une ville à l'autre et même d'un responsable à l'autre, ce qui peut ouvrir la voie à l'arbitraire.

Et cela contribue aussi à renchérir l'investissement... ?

Absolument. Quand on parle de l'acte d'investir, il faut se poser une question centrale : quel est le vrai coût de l'investissement aujourd'hui au Maroc ? ..../...

> *La commande publique représente 70% des dépenses d'investissement du Maroc. Donc quand l'Etat paie en retard c'est une bonne partie de la machine économique qui est grippée.*

...../..... Pour un coût économique de 100, vous avez un surplus financier de 20 rien qu'en impact de TVA, sans compter les agios liés au crédit. 120 ce n'est pas 100, c'est 20% de plus et quand on parle d'investissement c'est souvent des millions, voire des dizaines de millions DH. Sur quel horizon cette TVA est-elle remboursée ? C'est là la question !Quand on sait qu'à fin 2017, l'Etat était redevable de près de 30 milliards DH de TVA envers les entreprises et les sociétés commerciales étatiques, on réalise qu'il y a eu un glissement dans la philosophie même de la TVA qui est censée taxer la consommation finale et qui impacte en fait la consommation intermédiaire, celle du tissu productif.
Aujourd'hui quand la TVA tarde à être remboursée aux entreprises on taxe l'investissement et la consommation finale à la fois.

Quelles sont les actions que vous comptez prendre en urgence pour rétablir cette confiance ?
Rétablir la confiance c'est d'abord améliorer le climat des affaires pour l'entreprise et faire en sorte de renforcer la santé financière de l'entreprise et faciliter son développement.
C'est pour cela que nous militons pour l'instauration d'un fonds de garantie spécifique au financement du besoin au fonds de roulement des PME et TPE. Il faut briser ce cercle vicieux de l'entreprise qui est étranglée par des délais de paiement trop longs, qui se voit, de ce fait, refuser l'accès à des crédits de Trésorerie et qui finit par vivre péniblement, sur le dos de ses fournisseurs.
On a recensé 8.000 défaillances d'entreprises en 2017 et ce chiffre est en hausse continue depuis plus de 5 ans. Ce n'est pas normal dans une économie où le PIB enregistre une croissance positive régulière. Ce fonds de garantie du BFR doit bien entendu s'accompagner de la mise en œuvre réelle de la nouvelle loi sur les délais de paiement, et notamment le texte y afférent relatif aux délais sectoriels, afin de revenir progressivement à une situation normale.
Il y a également, l'exonération de la TVA sur les biens d'équipement. Elle est appliquée aux nouvelles entreprises mais pas à celles qui existent déjà. Or qui a le potentiel d'investissement et de création d'emploi le plus élevé ? Ce ne sont pas les entreprises qui démarrent mais plutôt celles qui sont installées et disposent d'un marché et d'une assise financière. Il faut donc exonérer de TVA les biens d'équipement que ce soit dans le cadre d'une opération de primo- investissement ou d'une extension.

Que pensez-vous de l'opération lancée cette année pour le remboursement par affacturage ?
La CGEM, le GPBM et le gouvernement ont, en effet, trouvé une solution pour apurer le stock de crédit de TVA, grâce à l'affacturage. C'est un début de solution, mais il faut éviter la reconstitution de ce stock à travers: la généralisation du remboursement, la suppression du butoir qui naît de la différence de taux, l'élimination des facteurs de crédit de TVA et notamment l'exonération de l'investissement dont je viens de parler.

En mars, la CGEM a dévoilé une étude sur les dégâts causés par l'informel. Qu'est-ce que cela vous inspire?
C'est là un sujet de préoccupation majeur. L'informel d'importation est en train de tuer l'industrie locale. Comment voulez-vous qu'un fabricant local soit compétitif face à un importateur qui ne paie ni TVA ni charges sociales et qui peut vendre 30% moins cher ? Notre priorité sera de contrôler les importations sauvages.

D'autres priorités peut-être...?
Absolument. Nous prévoyons aussi d'autres mesures que nous jugeons tout aussi prioritaires comme la réforme de la fiscalité locale et de la taxe professionnelle, la simplification des procédures...

Pensez-vous que le gouvernement dispose aujourd'hui de marges de manœuvre pour accorder des avantages supplémentaires en vue de relancer la machine?
Pensez-vous que le Maroc peut se permettre une croissance atone avec un PIB non agricole en deçà de 3% de croissance et des créations d'emplois limitées à 35.000 par an ? La pression démographique et sociale est très importante et une croissance solide portée d'abord par le tissu économique local est nécessaire pour générer un sursaut de consommation et donc une embellie économique. N'oublions pas que les deux tiers du PIB sont d'abord le fait de la consommation intérieure. Les exportations c'est bien mais ce n'est pas suffisant. Le gouvernement doit trouver des marges de manœuvres et il peut en trouver, s'il se place dans une optique économique et une projection sur le moyen terme et non dans un cadre budgétaire. Il faut à mon avis un ré-engineering des masses budgétaires. Il faut également poser clairement la question de l'efficacité économique de la commande publique qui atteint 190 milliards DH : quels effets induits sur nos PME crée-t-elle ? Combien un DH investi rapporte-t-il en valeur ajoutée ? Combien d'emplois?

Sur quoi allez-vous focaliser vos efforts dans l'immédiat et pour les six mois qui viennent ?
Nous sommes, depuis mercredi 23 mai, engagés dans la réflexion sur l'architecture de la nouvelle gouvernance de la Confédération (Bureau, Commissions, nouveau CA...) et le schéma organisationnel le plus à même de répondre aux engagements pris dans notre programme.
Parallèlement, nous entamons des contacts avec l'Exécutif pour les actions de très court terme et notamment celles que nous voulons voir figurer dans la loi de Finances 2019. Pour les six mois qui viennent... ce sera le programme, le programme, le programme. Nous avons pris des engagements envers les entreprises et nous allons nous les tenir.

Comment voulez-vous qu'un fabricant local soit compétitif face à un importateur qui ne paie ni TVA ni charges sociales et qui peut vendre 30% moins cher ? Notre priorité sera de contrôler les importations sauvages.

© DAVID ROCH

La politique industrielle ne doit pas viser seulement les métiers exportateurs

En 2006, vous aviez vous-même été l'artisan du tout premier programme industriel Emergence. Quelle lecture faites-vous aujourd'hui de l'évolution de la politique industrielle?
Il y a eu de beaux succès qui méritent d'être dupliqués et je félicite mes successeurs pour le travail accompli. Mais aujourd'hui cette vision gagnerait à être élargie aux entreprises qui approvisionnent le marché local.
L'émergence industrielle ne doit pas viser seulement les métiers exportateurs mais tous les métiers et notamment l'industrie classique qui doit regagner ses lettres de noblesse auprès du consommateur marocain.

EcoActu
22/05/2018

Délais de paiement : Quel rôle pour le commissaire aux comptes ?

Les CAC sont ainsi tenus de mentionner dans leurs rapports leurs observations sur la concordance avec les comptes annuels des informations relatives aux délais de paiement. Les entreprises qui ne disposent pas de commissaires aux comptes sont très pauvres en données relatives au retard de paiement. Interrogés sur l'efficacité de la loi 49-15, la réponse est quasiment la même chez les opérateurs économiques : il faut d'abord qu'elle soit appliquée. En attendant, le taux des défaillances continue à grimper et à affecter aussi bien les secteurs solides que fragiles. Une vraie hécatombe. Certes, la conjoncture y est parfois pour quelque chose, mais le mal est endémique.

Alors que l'activité économique a connu une reprise en 2017, l'allongement des délais de paiement a semblé paradoxal.
Pis encore, bien que la loi ait durci les pénalités pécuniaires en les étendant au secteur public, la situation n'a pas changé d'un iota. Face à un tel constat, comment procéder pour sortir de cet engrenage ? Les dispositions contenues dans la Loi 49-15 sont louables, mais encore faut-il qu'elles soient bien appliquées.

D'aucuns considèrent que la loi ne pourrait apporter les fruits escomptés qui si tous les maillons de la chaîne remplissent leurs devoirs comme il se doit. Et parmi, les acteurs intervenant dans la passation d'une commande, le commissaire aux comptes (CAC) à un rôle à jouer, essentiellement pour les sociétés qui l'ont nommé.

A ce sujet, il est utile de rappeler que l'article 78.4 de la loi 32-10 stipule : « Les sociétés dont les comptes sont certifiés par un ou plusieurs commissaires aux comptes publient les informations sur les délais de paiement de leurs fournisseurs selon les modalités fixées par voie réglementaire ». Les CAC sont ainsi tenus de mentionner dans leurs rapports leurs observations sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations relatives aux délais de paiement présentées dans le rapport de gestion des sociétés qu'ils contrôlent.

En vue de permettre au Commissaire aux comptes de réaliser ses vérifications, les sociétés établissent une balance des fournisseurs. Ce dernier pourra ainsi prendre connaissance des procédures mises en place par la société pour produire les informations demandées par la loi et vérifier la concordance du solde total des dettes fournisseurs avec la balance générale.

Aussi, les CAC sont-ils tenus d'apprécier les impacts comptables des implications de la loi en vue d'apprécier les risques associés au non provisionnement des pénalités sur les retards constatés, à la non constatation en produits des pénalités de retard et le degré de recouvrabilité des produits comptabilisés.

Le commissaire aux comptes, maillon important de la chaîne a donc un important rôle à jouer pour faire appliquer la loi sur les délais de paiement. Toutefois, si dans le cadre d'une mission d'audit légal, le CAC est tenu de remplir les diligences qui lui sont attribuées et de respecter la loi à la lettre, dans le cadre d'audit contractuel, la mission est limitée aux clauses contractuelles. C'est là où le bât blesse parce que souvent les entreprises qui ne disposent pas de commissaires aux comptes sont pauvres en données relatives au retard de paiement. Un trou d'air qui impacte négativement le climat des affaires étant donné que certains secteurs tel que la construction observent des délais de paiement traditionnellement longs.

EcoActu **22/05/2018**

Délais de paiement : La grande hantise

De par le monde, la défaillance des entreprises continue de hanter les esprits. Une baisse de -1% est prévue pour 2018 après une hausse de 1% en 2017. C'est ce qui ressort de l'Indice Global des Défaillances, élaboré par le spécialiste de l'assurance-crédit Euler Hermes. « La tendance à la baisse des défaillances dans le monde a connu une pause en 2017 (1%), due à un rebond des faillites en Asie et dans les marchés émergents (Russie et Brésil notamment) », apprend-on chez EH. Les analystes restent pour autant confiants que le repli des défaillances devrait reprendre en 2018 grâce à l'amélioration de la conjoncture économique internationale. Toutefois, il est à souligner que dans un pays sur deux, le nombre de défaillances reste supérieur aux niveaux de 2007, et d'importantes disparités régionales persistent. Dans un pays comme la Chine, en 2018 le nombre de défaillances continuera à augmenter atteignant 10% et ce pour la cinquième année consécutive. Une hausse de l'ordre de 8% est prévue au Royaume-Uni pour la même année. En ce qui concerne le Maroc, l'augmentation escomptée des défaillances d'entreprises s'établit à 8%. C'est dire que le spectre des défaillances plane toujours sur les économies, mais à des degrés différents.

Gare à l'effet domino !

Pour Amine Diouri responsable Etudes & Communication chez Inforisk, 40% des défaillances des entreprises marocaines sont dus aux impayés. Et d'ajouter : « Les impayés

représentent en moyenne 1,8% du chiffre d'affaires d'une entreprise ». Ces impayés sont souvent la résultante de la défaillance de la contrepartie ou la perte d'un gros client. Ils se traduisent par une baisse importante du chiffre d'affaires, une chute du résultat net, une réduction des capitaux propres voire même un accroissement du ratio d'endettement. A la différence des années précédentes, les retards de paiement commencent à toucher un très grand nombre de secteurs. Si auparavant, les retards de paiement étaient très concentrés autour du secteur de la construction et du BTP, aujourd'hui, le fait nouveau est que la plupart des secteurs de l'économie est touchée par les retards de paiement. Un effet domino n'est pas à exclure pour les fournisseurs les moins solides dans d'autres secteurs.

Sous la pression de leurs clients, les entreprises marocaines sont obligées d'accorder des délais de paiement contractuels sensiblement plus longs. Interrogé sur le pourcentage dans son portefeuille des entreprises qui souffrent du retard en matière de paiement, un assureur-crédit répond : « En 2016, plus d'un tiers des entreprises assurées ont enregistré des retards de paiement. Ces retards sont beaucoup plus fréquents sur les ventes domestiques qu'à l'export, à l'exception des exportations vers l'Afrique ». La loi relative au délai de paiement n'arrive pas encore à éradiquer le problème dans son intégralité.
En effet, la loi 49-15 (portant réforme de la loi 32-10) applicable depuis septembre dernier stipule l'application d'un délai de 60 jours, avec la possibilité de conclure des conventions sectorielles prévoyant des délais spécifiques et l'assujettissement à cette loi des entreprises et établissements publics réalisant des transactions commerciales.

Cependant, si la loi fixe les délais à 60 et 90 jours, sur un plan pratique, la réalité est différente. Selon les statistiques disponibles, 70% des entreprises supportent des délais de paiement supérieurs à 90 jours. Cet allongement des délais de paiement conduit ipso facto à l'augmentation de la défaillance des entreprises.
Aujourd'hui, il existe encore très peu d'entreprises marocaines qui accordent une importance à la gestion des risques. Hormis les banques ou les grandes entreprises qui ont un « Risk Manager » qui s'occupe de la gestion du poste client, les PME et les TPE n'y voient même pas l'intérêt. Aussi, l'assurance-crédit n'est-elle pas bien ancrée dans les habitudes de nombreux dirigeants de PME. On estime que seulement 500 à 600 entreprises marocaines utilisent l'assurance-crédit, ce qui est très peu. L'enjeu est de taille étant donné que le poste client représente généralement entre 15% et 20% de l'actif du total bilan d'une entreprise et surtout que les retards et les défauts de paiement sont plus fréquents au Maroc que dans d'autres pays.

LA VIE ECO 16/05/2018

Délais de paiement : une loi non encore appliquée et déjà désuète

Trois textes portant respectivement sur les délais de paiement dérogatoires temporaires pour des secteurs en proie à des difficultés conjoncturelles, les délais dérogatoires définitifs pour les activités saisonnières et le taux des pénalités de retard ne sont toujours pas publiés. Le patronat dit n'avoir aucune visibilité sur le contenu des textes et leur date de publication. Le gouvernement compte introduire de nouveaux amendements.

.

La difficulté à se faire payer à temps n'est pas près de s'estomper. La loi 49-15 sur les délais de paiement, publiée au Bulletin officiel n°6501 du 19 septembre 2016, n'est toujours pas applicable. Et pour cause, plusieurs dispositions importantes ont été conditionnées à la publication d'arrêtés et de décrets qui devaient voir le jour avant le 31 décembre 2017. Environ deux ans après la promulgation de la loi, ces textes ne sont toujours pas publiés. Pour rappel, cette loi est venue amender l'ancienne réglementation des délais de paiement – la loi 32-10- alors inapplicable. «Nous avons commencé les négociations avec l'Exécutif en 2017, mais à ce jour nous n'avons aucune visibilité ni sur la rédaction des textes d'application ni sur leur date de publication», informe un haut responsable à la Confédération générale des entreprises du Maroc (CGEM). Il ajoute que ce retard pris dans la promulgation de ces textes rend systématiquement la loi désuète.

Certains textes sont suspendus à la réactivation du Conseil de la concurrence

Le blocage tient à trois décrets et arrêtés qui étaient censés rendre l'arsenal juridique plus adapté aux réalités économiques.

Le premier concerne la possibilité d'appliquer des délais de paiement dérogatoires temporaires, dépassant trois mois pour des secteurs en proie à des difficultés conjoncturelles. Cette dérogation était assortie de plusieurs conditions et devait être actée à travers un accord des fédérations sectorielles. Le délai exceptionnel doit être motivé par des «raisons économiques objectives spécifiques au secteur concerné, notamment sur les délais de paiement enregistrés durant les trois dernières années précédant l'accord», lit-on dans la feuille de présentation de la loi. De plus, les signataires devaient prévoir un échéancier sur la réduction des délais dérogatoires temporaires pour aboutir in fine à leur alignement sur le droit commun (moins de 90 jours). Le décret sur les secteurs concernés par ces délais

dérogatoires et leurs modalités devait être adopté après consultation du Conseil de la concurrence. Or, cette institution n'est, à ce jour, pas opérationnelle.

En deuxième lieu, la loi 49-15 prévoit un décret sur la mise en place de délais dérogatoires définitifs pour les activités saisonnières. Là aussi, les accords devaient être conclus par des organisations professionnelles sur la base d'études objectives et d'une analyse des données de paiement relatives à ces secteurs à cycle d'exploitation particulier. Cette disposition était conditionnée également par la consultation du Conseil de la concurrence habilité à approuver la pertinence scientifique des délais arrêtés.

Le troisième texte est un arrêté du ministère de l'économie et des finances fixant le taux des pénalités de retard. Dans l'ancienne loi (32-10), il était de 10%. Le gouvernement souhaite l'aligner sur le niveau des intérêts moratoires qui varie autour de 3,5%. Tandis que le patronat dit vouloir faire adopter un taux autour de 7 à 8% pour l'ensemble des opérateurs. Soit un niveau suffisamment dissuasif et supérieur au taux du découvert bancaire pour que les établissements ne se financent pas sur le dos des opérateurs économiques dont les trésoreries sont déjà au bord de l'asphyxie.

À ce jour, sur ce volet, bien que les discussions aient été houleuses et menées sur plusieurs rounds, aucun terrain d'entente n'a été trouvé. Des sources au ministère de l'économie et des finances confient que le taux qui sera retenu en fin de compte variera dans une fourchette de 4 à 7,5%, question de ménager toutes les sensibilités et les positions des parties prenantes.

Les multinationales et les grands groupes s'en remettent toujours à la première loi

Cela dit, force est de relever que, de tous ces textes d'application cruciaux pour l'application de la loi, un seul décret – accessoire, faut-il l'admettre – prévu par la loi sur les délais de paiement a été publié au Bulletin officiel (n°6505 du 6 octobre 2016). Il est relatif aux modalités de fonctionnement et la composition de l'Observatoire des délais de paiement. Cet organisme est chargé, à la demande des autorités gouvernementales concernées, de réaliser des analyses et études basées sur des statistiques relatives aux pratiques des entreprises en matière de comportement de paiement. Il peut être également consulté par les autorités sur toutes les questions relatives aux délais et pratiques de paiement inter-entreprises.

Face à ce retard pris dans la promulgation du reste des textes d'application, le gouvernement devra introduire, pour la énième fois, des amendements et verser de nouveau le texte dans le

circuit d'adoption. Un travail qui, selon des sources ministérielles, devra encore attendre, étant donné que l'actuelle session législative -qui prendra fin en juillet- est marquée par les discussions de plusieurs textes jugés prioritaires. A leur tête, la réforme des Centres régionaux d'investissement (CRI) et plusieurs autres textes sur le climat des affaires.

En attendant, les opérateurs devront prendre leur mal en patience. Sur le terrain, c'est l'ancienne loi 32-10 qui est toujours en vigueur selon des experts comptables et des juristes d'affaires. Mais à en croire ces derniers, seule une partie infime des entreprises, notamment les multinationales et les grands groupes, y ont recours. Les TPE et PME n'osent pas toujours revendiquer les pénalités de retard à leurs partenaires commerciaux, étant donné l'asymétrie des rapports de force et leur volonté à entretenir de bons rapports commerciaux.

15/05/2018

Délais de paiement : l'hémorragie continue

La loi publiée au Bulletin Officiel en septembre 2016 et visant à remédier, pour soulager les entreprises, au problème de la sécurité informatique, n'est toujours pas applicable, faute de décrets. Les opérateurs sont toujours dans l'expectative. Les difficultés que connaissent les entreprises pour se faire payer ne sont pas près de s'estomper. En effet, la loi 49-15 sur les délais de paiement, publiée au Bulletin Officiel en septembre 2016, n'est toujours pas applicable. Deux ans plus tard, il n'y a toujours aucune visibilité. Au point que cette loi est déjà devenue désuète, selon le patronat.

Mais quelles sont les causes d'une telle situation? Selon le journal, le blocage tient à trois décrets et arrêtés qui devaient venir renforcer l'arsenal juridique pour l'adapter aux réalités économiques. Il faut dire que les discussions entre les parties prenantes n'ont, à ce jour, toujours pas abouti. On apprend que le ministère de L'Economie entend retenir un taux oscillant entre 4% et 7,5%. La Vie Eco précise que, de tous les textes d'application de la loi, un seul décret, qui plus est accessoire, prévu par la loi sur les délais de paiement, a été publié au B.O. Ledit décret concerne les modalités de fonctionnement et la composition de l'Observatoire des délais de paiement.

Le journal souligne que le retard pris dans l'élaboration des décrets d'application oblige l'Exécutif à introduire des amendements dans la loi et à la remettre encore dans le circuit d'adoption. Et l'hebdomadaire d'ajouter que cela risque de prendre encore beaucoup de temps.

D'autant que le Parlement (dont la session actuelle prend fin en juillet) est déjà très concentré sur plusieurs autres textes jugés prioritaires. Les opérateurs devront donc encore patienter.

TELQUEL Online

07/05/2018

Délais de paiement : le Maroc dépasse largement la moyenne mondiale

L'assureur-crédit Euler Hermes vient de publier une nouvelle étude mondiale sur les délais moyens de paiement. Avec 83 jours au lieu de 66 dans l'ensemble des 36 pays audités, le Maroc se situe parmi les pays où il faut être le plus patient pour se faire payer.

Après avoir connu un pic en 2011 (90 jours), le laps de temps moyen entre la livraison et la date de règlement client a tendance à se stabiliser au Maroc. Stagnant depuis trois ans à 84 jours, il vient de connaître une très légère baisse d'une unité en 2017.

Dans le détail, les secteurs les plus affectés sont ceux qui travaillent principalement en B2B, avec un cycle de production conséquent. Les machines et des équipements arrivent ainsi en tête (230 j.), suivis des technologies (140 j.), de l'électronique (131 j.), des transports (114 j.), de l'industrie pharmaceutique (95 j.) ou encore du BTP (85 j.). De l'autre côté, le B2C connaît les « DSO » (Days Sales Outstanding) les plus courts, notamment dans l'alimentation (62 j.), le pétrole et le gaz (46 j.), ainsi que le commerce de détail (43 j.).

Croissance et destruction

« Cette stabilité générale à un haut niveau peut signifier deux choses », analyse dans les colonnes de L'Économiste Stéphane Colliac, expert sénior en charge de la France et de l'Afrique chez Euler Hermes. *« Soit les entreprises accordent des délais de paiement plus conséquents, parce qu'elles veulent profiter des opportunités nouvelles associées à la croissance de l'économie. Soit les entreprises subissent ces délais de paiement. Les deux sont probablement vrais, puisque dans le même temps le pays a enregistré une croissance plutôt forte (+4 % en 2017) et que les défaillances d'entreprises ne cessent d'augmenter (doublement entre 2012 et 2017, dont 12 % l'année dernière) »*.

Selon un rapport d'Info Risk publié fin janvier, les défauts de paiement sont à l'origine de 40 % des banqueroutes de société au Maroc. Si une nouvelle loi sur le sujet, votée en 2016, était censée entrer en vigueur en octobre 2017, elle n'a toujours pas été *« véritablement »* appliquée, selon l'économiste français.

À l’échelle mondiale, l’augmentation annuelle est de deux jours (de 64 à 66), atteignant un plus haut depuis 2007. Par ailleurs, les écarts se creusent, avec 1 acteur économique sur 4 payé en moins de 31 jours, tandis qu’un autre quart reçoit ses règlements plus de trois mois après avoir livré commande.

Trois groupes de pays se dessinent. La Nouvelle-Zélande (43 j.), les pays scandinaves, l’Autriche, la Suisse, les Etats-Unis et les Pays-bas font figure de bons élèves. L’Allemagne, le Canada, le Brésil et le Royaume-Uni fluctuent autour de la moyenne globale, tandis qu’une douzaine d’autres nations affichent les plus mauvais résultats : la France (73), l’Italie (83), le Maroc (83), et surtout la Chine, bonne dernière avec plus de 92 jours de retard.