

## ENVIRONNEMENT | Hier

## Les PME pas conscientes de l'importance du risque de crédit

■ 40% des faillites causées par des débiteurs qui ne payent pas leurs factures

Le risque de crédit fait partie intégrante de la gestion de risques des entreprises, notamment les PME. Mais lorsqu'un client ne rembourse pas son crédit à une entreprise aux échéances prévues par le contrat signé entre les deux parties, cela constitue alors une contrainte majeure pour l'entreprise et peut avoir des conséquences fâcheuses sur sa solvabilité, notamment en période de crise. C'est le message qu'a voulu faire passer Andy Chin Chew, Sales & Marketing Manager de Credit Guarantee Insurance Ltd, lors d'une conférence organisée par SME Mauritius.

Avec la crise économique, le débiteur devient un maillon clé pour toute entreprise. Il y a 15 ans, on faisait du business avec une poignée de mains, mais aujourd'hui, les choses ont grandement évolué, et même avec un contrat, vous n'avez aucune certitude que le débiteur vous payera. Or, les PME, qui sont de petites entreprises, croient que les grandes compagnies qu'elles fournissent les payeront sans problème, explique Andy Chin Chew. Ce qui n'est malheureusement pas vrai. D'où le rôle des sociétés spécialisées dans l'assurance de crédit. Si les clients ne paient pas leur dû, elles sont alors là pour agir comme garant, tout en donnant aussi accès à du financement.

« Prenez l'exemple d'un soudeur qui a pris un "micro-finance" loan. Son gros débiteur lui paiera dans un délai de 60 jours. Mais entre-temps, il doit payer ses "casual workers" chaque 15 jours. S'il se tourne vers la banque, celle-ci lui demandera une garantie. Mais il peut se tourner vers une compagnie d'affacturage. CGI travaille également dans cette optique de faciliter les choses pour les PME pour qu'elles aient du financement pour leur développement », explique-t-il.

CGI fonctionne comme un assureur et travaille avec les institutions financières, incluant les banques. L'entreprise est présente depuis 10 ans sur le marché et offre une assurance pour les débiteurs. « Nous achetons et analysons des informations sur les débiteurs », souligne Andy Chin Chew, qui observe que le principal problème des PME aujourd'hui, c'est qu'elles manquent de garantie et n'ont pas assez de financement. « Nous, on agit comme une garantie pour qu'ils aient du financement. Cela peut être tous types de financement : du financement bancaire, un "overdraft", de l'"invoice discounting" et du "factoring". Depuis cinq ans,



Andy Chin Chew

nous avons payé presque Rs 200 millions de réclamations. Cela veut dire que beaucoup d'entreprises – petites, moyennes et grandes – n'ont pas fermé leurs portes, ni licencié, car nous avons couvert leurs débiteurs », explique-t-il.

### « Vendre leur facture »

Andy Chin Chew explique que l'affacturage peut aider les PME, qui peuvent alors « vendre leur facture » à une compagnie spécialisée, laquelle financera la facture à hauteur de 80%, ou autre. C'est une assurance contre le risque de non-paiement des débiteurs. Cela d'autant que les PME sont aujourd'hui confrontées à différents types de risques, et pas seulement financier (risque opérationnel, risque de fraude, risque de non-paiement des débiteurs, etc.). Pour payer ses financements bancaires, payer ses travailleurs et ses coûts d'opération, la PME doit dépendant s'assurer qu'elle reçoit le paiement de ses clients/débiteurs. Et le représentant de CGI dit avoir souvent vu certaines PME ayant tendance à concentrer leurs risques sur un seul débiteur ou trois gros dé-

biteurs, contrairement aux moyennes et grandes compagnies, qui répartissent mieux leurs risques.

Andy Chin Chew explique par ailleurs que l'affacturage a permis de sauver beaucoup de PME durant les mois suivant le premier confinement. En l'absence de revenus, les hôtels « ont cessé de payer les PME », soutient-il. « Heureusement qu'elles ont eu recours à du "recourse factoring", sinon elles auraient fait faillite. Car une bonne quantité de PME vivent et survivent grâce au secteur hôtelier. »

Il regrette cependant que de nombreuses PME ne réalisent pas l'importance d'assurer le risque crédit. « Elles pensent qu'on va toujours les payer, mais ce n'est pas le cas. Pour les PME, l'assurance est secondaire, et pas uniquement l'assurance crédit, mais aussi tous types d'assurance non-obligatoires. » Or, c'est important, pour celles vendant leurs produits sur le marché local tout comme pour celles qui exportent. « On a beaucoup de clients qui exportent vers La Réunion et l'Europe, et ils ne connaissent pas forcément leurs débiteurs étrangers. Mais nous, c'est notre métier de connaître les débiteurs locaux et étrangers. C'est important afin que les entreprises ne se retrouvent pas dans une situation difficile. D'autant que 40% des faillites sont causées par des débiteurs qui ne paient pas leur facture. En faisant des recherches sur les débiteurs, avec l'aide de



plusieurs partenaires de l'assurance crédit dans le monde, nous pouvons savoir si les débiteurs sont fiables et, après, nous disons au client si le débiteur pourra rembourser ou pas. »

Sunil Satheebjee, Head of Business and SME Banking de Bank One, a élaboré sur les facteurs pris en compte pour l'octroi de financement aux PME, expliquant d'abord que celles-ci doivent s'assurer que « l'argent servira à bon escient ». Chaque banque a ses paramètres pour octroyer du financement, et chez Bank One, « on regarde le profil de l'emprunteur, sa connaissance de sa "business activity" et son expérience. Nous étudions son Business Plan. Et là, je dois souligner que parfois, les Business Plan ne sont pas assez réalistes, tenant compte des conditions du marché. »

« Nous évaluons aussi la capacité de rachat de l'emprunteur. La capacité de rachat est primordiale, et il ne faut pas que le remboursement du crédit soit un "burden" financier pour l'emprunteur. » A noter que lors de ce Webinaire de SME Mauritius, une représentante de Fundkiss s'est aussi exprimée ainsi que le CEO de l'Investment Support Programme.

## FOOD AND AGRICULTURAL RESEARCH AND EXTENSION INSTITUTE

### Notification of Vacancies

Applications are invited from qualified candidates who wish to be considered for employment at the Food and Agricultural Research and Extension Institute (FAREI) for the post of Procurement Officer (on Contract)

#### I. TERMS AND CONDITIONS

The recruitment will be on contract basis for an initial period of one year with possibility of renewal, subject to favourable report on performance.

#### II. QUALIFICATIONS

Candidates should possess

- (i) a Certificate in Purchasing and Supply Management from a recognised institution or an equivalent qualification acceptable to the Board.
  - (ii) at least two years' experience in procurement duties
- Candidates should produce written evidence of experience/knowledge claimed.

#### III. SALARY

The post carries a flat salary of Rs 22, 575.

#### IV. MODE OF APPLICATION

Qualified candidates are kindly requested to call during working hours at the Food and Agricultural Research and Extension Institute, Head Office, Reduit to collect the application form or to download the application form from the website of FAREI (farei.mu). A list of duties of the posts are also available on the website.

#### Instructions to candidates:

1. Only application made on the prescribed form will be accepted.
2. Incomplete, inadequate or inaccurate filling of the form will lead to disqualification and elimination of the candidate.
3. Applicant should possess all certificates/qualifications at time of application.
4. Copy of certificates and Identity Card must be attached to the application form.
5. Documentary evidence will have to be submitted for experience claimed.
6. The onus for the submission of equivalence of qualification (if applicable) from the relevant authorities (Tertiary Education Commission or Mauritius Qualifications Authority) rests on the candidates. Applications will not be considered failing the non-submission of Equivalence Certificate, as appropriate, by the closing date.
7. The post applied for should be clearly marked on the top left-hand corner of the envelope.
8. Application received after closing date will not be accepted.

Note: FAREI reserves the right  
(i) to convene only the best qualified candidates for interview.  
(ii) not to fill any vacancy.

#### V. CLOSING DATE

The duly completed application form should reach the Chief Executive Officer, FAREI, Head Office, Reduit, not later than 3.00 p.m. on 28 July 2021.

Date 08 July 2021

### NOTICE FOR BUILDING & LAND USE PERMIT APPLICATION

#### NOTICE FOR PERMISSION FOR LAND USE

Take Notice that I, Societe Dia will apply to the Municipality of Quatre Bornes for a Building and Land Use Permit for a Proposed Apartments Building at 33 Avenue des Manguiers, Quatre Bornes.

Any person feeling aggrieved by the Proposal may lodge an objection in writing to the above named Council within 15 days as from the date of this publication.

Date: 08.07.2021