



En baissant le montant minimum à 500 dirhams, le volume annuel des transactions sera multiplié par cinq.

# DÉTAXE-MOI SI TU PEUX!

Le Maroc dispose d'un **outil intéressant** pour encourager le tourisme du shopping: Le système de détaxe. Or, le filon reste inexploité faute de volonté et d'initiatives.

**Adiba Raji**

Maroc destination shopping? Oui, si les ministères du Tourisme et des Finances travaillent là-dessus sérieusement! Depuis 2008, le Maroc a en effet lancé le système de détaxe pour ses visiteurs étrangers. Sauf que les conditions de détaxe ne sont pas assez attractives pour pousser les touristes à acheter dans nos magasins, ni même à

attirer de nouveaux touristes. En effet, avec un montant minimum requis pour accéder à la détaxe de 2.000 dirhams, les acheteurs potentiels renoncent carrément à l'achat. «Un touriste africain qui vient au Maroc bénéficiera d'une détaxe à 90 euros en faisant 500 kilomètres de plus pour aller en Espagne ou même 61 euros s'il se dirige vers le

Portugal», explique M'hammed Kabbaj directeur général de Global Blue, l'un des deux opérateurs du marché marocain.

## Choix

Sachant que l'Espagne ou le Portugal offrent plus de choix en termes de shopping que le Maroc, l'Espagne comptabilise 1,5 million de transactions annuels, le Portugal 450.000, alors que le Maroc peine à atteindre la barre des 20.000. Kabbaj a même effectué une enquête de satisfaction auprès des touristes africains au niveau des aéroports et il en est ressorti que «les touristes africains préfèrent faire leur shopping en Espagne car la détaxe y est plus avantageuse pour eux». Pourtant, «le potentiel des touristes du continent est très intéressant», déplore Kabbaj. «Zairois, Congolais, Sénégalais, ou encore Mauritaniens sont autant d'acheteurs potentiels pour nos magasins», ajoute le DG de Global Blue Maroc. La solution? «Revoir tout d'abord le montant minimum des achats détaxables», déclare Kabbaj. Avec un minimum de 2.000 dirhams,

soit environ 184 euros, c'est le montant le plus haut au monde après la Suisse. Même la France est à 175 euros. Or, dans l'Hexagone ce sont 165 millions de visiteurs par an et 2,5 millions de transactions avec un tissu touristique constitué essentiellement de Chinois et de Russes, complètement différent de celui du Maroc. «Cela plombe complètement le marché», martèle une source anonyme.

## Objectif: 500 dirhams

La première étape est donc de réduire le montant minimum à détaxer à 500 dirhams. Plusieurs pays ont déjà fait cela une fois qu'ils en ont réalisé l'importance, telle que la Belgique qui est passée de 125 à 50 euros, ainsi que la Hollande de 150 à 50 euros, Chypre de 170 à 50 euros et l'Estonie de 160 à 38 euros. Avec leur deuxième produit Currency Choice, qui consiste en un logiciel installé sur les TPE du CMI permettant de laisser le choix au touriste de payer avec sa devise ou en dirhams, Global Blue Maroc a réalisé que le panier moyen est de 500 à 600 dirhams. «Global Blue a effectué une étude dans ses magasins affiliés et il en ressort qu'en baissant le montant minimum à 500 dirhams, le volume annuel des transactions passera à plus de 70.000», souligne Kabbaj. Le volume sera ainsi multiplié par cinq. Si l'on en croit les résultats de cette étude dont nous ne connaissons pas le modus operandi, l'intérêt de baisser le montant minimum éligible à la détaxe à 500 dirhams saute aux yeux. Ensuite, il est important d'associer l'image du Maroc au shopping. «Il faudrait établir un plan d'action stratégique par rapport à la promotion du tourisme de shopping au Maroc», analyse Kabbaj. Un plan d'action qui aurait besoin du concours de tous les intervenants, à savoir les ministères du Tourisme et des Finances, l'Office national de tourisme et les malls.

**«Les touristes africains préfèrent faire leur shopping en Espagne car la détaxe y est plus avantageuse»**

## Destination shopping

Une fois une telle stratégie établie, le Maroc sera associé automatiquement au shopping dans l'esprit des visiteurs, à l'instar de l'Espagne, la France ou encore l'Italie. «Il faudrait que les gens prévoient un budget shopping en planifiant leur venue au Maroc», explique Kabbaj. Et la détaxe représente indéniablement un moyen intéressant pour attirer les visiteurs. «Même si le ministère du Tourisme est conscient de l'importance de la détaxe, il n'a pas le poids nécessaire pour imposer cela au ministère des Finances», déclare une source proche du dossier. Or, le pays y gagnerait en création d'emplois, car les magasins réaliseront plus de chiffre et le besoin de recruter se fera ressentir. De plus, le marché noir en serait réduit car tout achat serait automatiquement comptabilisé. Enfin, l'offre en magasins de luxe s'étoffera car les marques seront encouragées par les volumes de transactions. Bref, c'est du tout bénéf! Cependant, «au niveau du ministère des Finances c'est le manque à gagner sur la TVA et le surplus de travail causé par les remboursements qui en entravent et freinent la prise de décision», déplore notre source. Avec 70.000 transactions et un panier moyen de 500 dirhams, ce sont à peu près 35 millions de dirhams de chiffre d'affaires supplémentaires pour les commerçants.

## Frustrant

Avec 20% de TVA, cela fait 7 millions de dirhams de perte pour les impôts. Pourtant, le gain en augmentation de l'emploi, augmentation des dépenses des touristes étrangers pendant leur séjour, réduction de l'économie souterraine et amélioration du niveau de contrôle, augmentation des revenus des commerçants, augmentation des revenus de l'Etat à travers l'IS et l'augmentation du nombre de visiteurs au Maroc à travers le tourisme de shopping, les avantages d'une telle réduction sont énormes. «Ce qui est frustrant au Maroc c'est cette déconnexion entre ce que le Maroc veut montrer et la réalité des choses», se désole notre source. ■

[araji@sp.ma](mailto:araji@sp.ma)

## Douanes: les petits ruisseaux font les grandes rivières

C'en est terminé pour les Marocains partis en vacances en dehors du Maroc de revenir avec non seulement des achats mais en plus la TVA remboursée de la part du pays visité! Désormais, les douanes marocaines guettent tous les voyageurs dès leur retour et les interpellent quand ils ne le font pas spontanément pour s'acquitter de la TVA sur les articles achetés. Depuis la signature d'accords avec certains pays européens sur l'échange automatique de données sur les opérations de détaxe, les transgresseurs sont reconnus à leur arrivée aux frontières marocaines et contraints de régler les droits de douane. La douane marocaine réclame la totalité des droits et taxes soit 2,5% de base plus 20% de TVA. Par ailleurs, le Code général des douanes et impôts indirects a revu à la hausse la franchise relative aux cadeaux et achats effectués à l'occasion de visites à l'étranger. Ainsi, pour les objets envoyés à un résident, la franchise passe de 500 à 1.250 dirhams, sauf pour les boissons alcoolisées et le tabac. Cette franchise atteint 2.000 dirhams quand ces mêmes produits sont rapportés au terme d'un voyage à l'étranger ou par des touristes. Ces montants ne nécessitent ni déclaration ni formalités douanières et sont exonérés de droits et taxes normalement exigibles à l'importation. Et la réglementation est tellement précise qu'elle énumère les articles bénéficiant de la franchise. En plus des effets vestimentaires en cours d'usage, il s'agit des parfums (flacon de 150 ml) et eau de toilette (250 ml), du tabac destiné à la consommation personnelle et des boissons alcoolisées (un litre de vin ou de spiritueux ou équivalent). S'ajoutent des souvenirs ou cadeaux en quantité limitée et sans caractère commercial dans la limite d'une valeur globale de 2.000 dirhams. Cependant, une petite enquête sur réseaux sociaux démontre que peu de gens, pour ne pas dire personne, ont été interpellés pour s'en acquitter. Cela veut-il dire que le système n'est pas si effectif que l'on veut bien le croire? Ou que ces voyageurs recevront un courrier ultérieurement? L'avenir nous le dira...