

Enfin une stratégie pour les petits commerçants!

- Elle prendra en compte la couverture médicale et le volet fiscal

- Pour un développement durable de ces piliers du commerce

1.325 recommandations. C'est le nombre de suggestions proposées par les syndicats et les acteurs du commerce au ministre de tutelle, Moulay Hafid Elalamy. Ces recommandations vont être examinées au forum marocain du commerce qui poursuit ses travaux à Marrakech. Cette rencontre qui rassemble 1.000 participants intervient après un travail de concertation réalisé en amont dans les 12 régions du Maroc. Objectif: mettre en place une stratégie qui puisse garantir, dans 20 à 30 ans, un développement du commerce de proximité, une vie décente et une couverture médicale à tous les commerçants. La rencontre de Marrakech devra justement déterminer les orientations et les priorités de cette



Le ministre de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie numérique promet une stratégie pérenne et durable avec d'importants fonds de soutien. Ci-contre aux côtés de Salaheddine Mezouar, Saloua Karkri Belkiz (Apebi), Nabil Nouri, président du Syndicat national des commerçants, et Omar Moro, président de la Fédération des chambres de commerce (Ph Mokhtari)

stratégie face aux enjeux et défis à relever. Ainsi, d'importants et stratégiques volets à l'instar de la fiscalité devront être pris en compte et intégrer l'agenda des prochaines Assises de la fiscalité afin que le secteur puisse trouver l'appui fiscal qui lui sied. Quand aux autres volets, ils pourront être examinés dans un cadre de commissions de travail impliquant les Chambres de commerce et les associations de commerçants du secteur, le Syndicat national des commerçants... «notre objectif ultime est de faire en sorte que le pouvoir d'achat du consommateur soit amélioré et que le secteur soit un secteur d'excellence dans lequel le petit commerçant est le pilier», précise Elalamy. Même son de cloche au-

près de Salaheddine Mezouar, président de la CGEM, qui recommande que la nouvelle stratégie prenne en compte les besoins de la catégorie la plus vulnérable. Certains participants ont reposé la question sur le rôle et la représentativité des Chambres de commerce. Quant à Nabil Nouri, président du Syndicat national des commerçants et professionnel, il suggère l'apolitisation de ces chambres.

Enfin, il a été question du programme Rawaj, qui était destiné à moderniser le commerce de proximité et qui a été enterré sans qu'un bilan ne soit publié. «Ce programme n'a jamais été doté de moyens financiers», regrette Nouri. Le ministre promet une stratégie pérenne et durable

qui ne peut être réalisée sans fonds. De son côté, Tijara 2020 qui regroupe les principaux acteurs et distributeurs de produits de grande consommation a identifié un certain nombre de problématiques transverses et cinq grandes thématiques font l'objet d'une attention particulière de la profession: il s'agit de repenser la relation avec l'administré, intégrer les opérateurs par le développement humain/social, accélérer les flux pour élargir la base, fédérer le «consomm-acteur» pour ancrer de bonnes pratiques et une fiscalité juste, incitative à l'entrepreneuriat et facteur de développement. □

Badra BERRISSOULE

EXCLUSIF

Les 20 recommandations de Tijara 2020

- La fédération des distributeurs présente son livre blanc

- Créer un «fast track» pour faciliter l'activité des gros contributeurs fiscaux, parmi les mesures

- Double objectif: dynamiser les opérateurs et inciter l'informel à rejoindre ce «club»

20 propositions concrètes. C'est ce que s'apprête à présenter demain 25 avril Tijara 2020, la fédération professionnelle regroupant les principaux distributeurs de produits de grande consommation qui participe au Forum marocain du commerce qui poursuit ses travaux à Marrakech. La fédération y dévoilera un livre blanc issu du travail d'une commission ad hoc et impliquant différents experts et acteurs concernés. Ce document de 40 pages comporte plusieurs recommanda-



tions qui visent à développer le secteur du commerce. Six d'entre elles concernent les relations entre l'administration et l'administré.

La fédération propose de coordonner les différents ministères impliqués pour des livrables tangibles, pragmatiques et réalistes économiquement, dans des délais courts et opérationnels. De même qu'elle suggère de planifier et anticiper la mise en œuvre des mesures consensuellement adoptées et donner le temps et de

la visibilité aux opérateurs de s'y conformer. Et pour éviter toute suspicion, Tijara 2020 recommande la création d'une instance arbitrale de cette relation. Pour favoriser l'inclusion des opérateurs et des commerçants de proximité en particulier, l'Etat doit se muer en Etat «prestataire» et ainsi mettre en place un contrat de développement global. Ce contrat pourrait être un package qui comprend la mise à niveau des points de vente, le renouvellement d'équipement, la formation,

un appui à la certification labellisation... Ce contrat de développement pourrait de manière préliminaire s'appuyer et capitaliser en partie sur des mécanismes d'appui existants (Maroc PME, CCG...) par l'inclusion sectorielle et l'assouplissement des critères d'éligibilité. Pour accélérer les flux et élargir la base, la fédération propose un cadre régissant les rapports entre clients et fournisseurs et créer un «fast track». L'idée est de faciliter l'activité des gros contributeurs fiscaux et créateurs d'emplois avec appui incitatif aussi bien opérationnel que réglementaire, douanier, fiscal, social, etc. dont l'effet sera une dynamisation de ces opérateurs, mais également une incitation pour l'informel à rejoindre ce «club». Concernant le volet fiscal, Tijara 2020 recommande trois dispositions: capitaliser sur les outils de la DGI pour mieux encadrer l'informel, mettre en cohérence le niveau de gain et le taux de cotisation minimale et réduire le taux de pression fiscale globale en la plafonnant en cumulant la totalité des impôts et taxes versés par une entreprise. □

B.B.