

Commerce de gros : l'activité toujours atone !

■ Les affaires des grossistes continuent de tourner au ralenti ■ Plusieurs sous-branches touchées par des baisses du chiffre d'affaires allant jusqu'à 60% ! ■ Les produits d'équipement, non alimentaires, seraient plus touchés par la baisse ■ Les grossistes pessimistes pour le reste de l'année !

Le commerce de gros peine à sortir de sa torpeur ! Passés les quelques signes de reprise donnés en 2014 et 2015, le secteur s'est retrouvé en pleine léthargie depuis 2016. Toutes les parties prenantes de ce mode de distribution rapportent une baisse de l'activité. « Cette année, les commandes qui nous ont été adressées sont en chute de 30% », rapporte ce vendeur d'ustensiles et d'articles domestiques à Qissariya Attarine de Garage Allal. Pour un autre semi-grossiste de l'électroménager, dont le magasin est à quelques pas, depuis trois années, le chiffre d'affaires a fondu de plus des deux tiers. Il parle expressément de grandes difficultés à écouler ses articles qu'il essaye d'expliquer avec un resserrement des budgets de la clientèle. « Les marques de prix intermédiaires sont plus demandées et arrivent à peine à nous garder en activité », confie-t-il.

A quelques encablures de Garage Allal, à Derb Omar, la tendance ne change pas vraiment. La partie des grossistes d'articles de textile se plaint d'un temps morose, peu propice aux affaires et éprouve de la nostalgie pour les années fastes du secteur il y a 6 ou 7 ans. Chez les vendeurs en gros de tissus, le constat est un peu plus mitigé. La plupart des grossistes et semi-grossistes de cette activité parlent de stagnation, voire de très légère hausse de leurs transactions. Idem chez



les négociants de matières alimentaires. « Nous ne ressentons pas de grands mouvements sur nos chiffres d'affaires ces trois dernières années. Les affaires se maintiennent en stagnation », témoigne ce semi-grossiste qui a deux magasins mitoyens à Derb Omar. A quelques centaines de mètres, vers le boulevard Mohammed VI, les vendeurs d'articles de cosmétique et d'hygiène corporelle rapportent, en gros, une activité en retrait. « Les commandes émanant des détaillants sont moins nombreuses.

DE FAÇON GÉNÉRALE, DISTRIBUTEURS DE PRODUITS DE GRANDE CONSOMMATION, GROSSISTES, DEMI-GROSSISTES, CONFORTÉS PAR DES BANQUIERS, AFFIRMENT QUE LE COMMERCE DE GROS A CONTINUÉ À TOURNER AU RALENTI

Et beaucoup de nos clients n'ont pas la possibilité de payer en cash. Ce qui réduit davantage nos affaires », explique un grossiste de produits de beauté. Dans la sous-branche des produits sanitaires, un grand opérateur de liquides sanitaires et papier de maison, indique une baisse de 20% sur son chiffre d'affaires de 2019. Ce qui le pousse à se rattraper avec la vente directe aux détaillants.

De façon générale, distributeurs de produits de grande consommation, grossistes, demi-grossistes, confortés par des banquiers, affirment que le commerce de gros a continué à tourner au ralenti. Quelques opérateurs sondés parlent même de léthargie. D'après un membre de l'Association des distributeurs de produits de grande consommation, Tijara 2020, l'activité de gros des produits d'équipement (le non-food) est plus touchée par la baisse du chiffre d'affaires que celles des produits alimentaires (le food). « Ces derniers sont généralement des produits de pre-

mière nécessité, ce qui fait qu'en général la baisse n'est pas aussi drastique que celle du non-alimentaire », explique-t-on auprès des grossistes. Auprès des commerçants de gros, ce constat est aussi vérifié.

L'enquête du HCP, de septembre, menée auprès des grossistes, confirme les affirmations et témoignages recueillis sur le terrain et ceux de l'Association des entreprises structurées. Selon l'enquête, les ventes du gros auraient régressé. Au 2^e trimestre 2019, les ventes du secteur du commerce de gros sur le marché local auraient connu une baisse selon 35% des grossistes et une hausse selon 15% d'entre eux.

Selon les grossistes sondés dans l'enquête, cette évolution serait principalement attribuable, d'une part, à la baisse des ventes enregistrée dans « Autres commerces de gros spécialisés » et le « Commerce de gros de produits alimentaires et de boissons » et, d'autre part, à la hausse des ventes enregistrée dans le « Commerce de gros d'équipe-

Le pouvoir d'achat en baisse et le développement du circuit moderne n'aident pas le secteur

Plusieurs sources sondées lient la baisse notable de la demande à la baisse du pouvoir d'achat. Les consommateurs sont par conséquent contraints d'optimiser leurs dépenses en se passant en priorité de l'accessoire, ce qui touche directement la rotation dans les commerces. Selon des grossistes, les produits prennent beaucoup plus de temps pour être écoulés sur le marché. Aussi, le circuit

moderne prend des parts de marché au commerce traditionnel. L'impact s'est fait essentiellement sentir sur le commerce de gros traditionnel. Enfin, dans les conditions du marché, les détaillants constituent le minimum de stocks, étant conscients qu'ils peuvent s'approvisionner facilement et parfois même auprès de la grande distribution, surtout pour de petites quantités ■

ments de l'information et de la communication». Selon 88% des chefs d'entreprises, l'emploi aurait connu une stabilité. Les stocks de marchandises, de leur côté, se seraient situés à un niveau normal, selon 75% des grossistes et inférieur à la normale selon 16%.

La crise de liquidité réduit la voilure des affaires du secteur

Cette baisse de l'activité perçue dans la majorité des sous-branches du gros semble impacter les prix de vente des différents articles. Le semi-grossiste de l'électroménager explique que les marchands appliquent désormais des prix 20 à 30% moins chers que ceux avec lesquels ils vendaient en 2017. Même constat chez les grossistes de produits sanitaires qui indiquent des prix en tout cas moins élevés que ceux des deux dernières années. Les conclusions de l'enquête du Haut-Commissariat au Plan corroborent cette hypothèse.

Les services marchands non financiers en stagnation !

Selon l'enquête du HCP de septembre, le taux d'utilisation des capacités de prestation des services marchands non financiers (TUC) se serait établi à 81%. L'activité du secteur aurait connu une stagnation selon 66% des patrons et une hausse selon 24%.

Cette évolution aurait été le résultat de la hausse d'activité enregistrée au niveau des branches de l'«Entreposage et services auxiliaires des transports» et des «Transports terrestres et transport

par conduites» et la baisse des affaires au niveau de la branche des «Activités de poste et de courrier». L'évolution de l'activité globale des services marchands non financiers aurait été accompagnée d'une stabilité des prestations à l'étranger. Pour leur part, les carnets de commande du secteur sont jugés d'un niveau normal par 85% des patrons et inférieur à la normale par 10%. Enfin, l'emploi aurait connu une stagnation selon 67% des chefs d'entreprises ■

La tendance observée des prix de vente ont affiché une augmentation, selon 23% des chefs d'entreprises et une baisse selon 9% d'entre eux.

Par ailleurs, les anticipations de 23% des grossistes affichaient, selon la même enquête, une hausse du volume global des ventes pour le dernier trimestre 2019 et une baisse selon 19%.

LES COMMANDES PRÉVUES POUR LE RESTE DE L'ANNÉE SERAIENT D'UN NIVEAU INFÉRIEUR À LA NORMALE, SELON 38% DES CHEFS D'ENTREPRISES ET SUPÉRIEUR À LA NORMALE SELON 22%

Cette évolution serait principalement attribuable, d'une part, à la hausse des ventes dans les «Autres commerces de gros spécialisés» et le «Commerce de gros de produits agricoles bruts et d'animaux vivants». Elle résulte aussi de la baisse des ventes dans «Commerce de gros de produits alimentaires et de boissons».

L'emploi connaîtrait une

stabilité des effectifs selon 73% des grossistes et une hausse selon 24%. Enfin, les commandes prévues pour le reste de l'année seraient d'un niveau inférieur à la normale, selon 38% des chefs d'entreprises et supérieur à la normale selon 22%. Parmi les grandes explications de la tendance dans le commerce de gros, la crise de liquidité que connaissent les grossistes. La baisse de l'activité est directement liée à la hausse du risque chez les clients et semi-grossistes qui font face à de sérieux problèmes de trésorerie. En raison justement de cette hausse du risque, les opérateurs du gros ne bénéficieraient plus des mêmes remises qui leur étaient accordées auparavant par les entreprises qui les approvisionnent.

Face à des prix consommateurs qui sont restés stables, les intermédiaires voient leurs marges baisser et doivent rationaliser leurs approvisionnements ■