

## Détaxe pour touristes au Maroc : les conventions bientôt signées

27/05/2008

Les sociétés délégataires, choisies à l'issue de l'appel d'offres lancé en octobre 2007 sont Morocco Tourist Refund SA associée à un groupe européen, Fintrax, spécialiste dans la gestion de la détaxe, et Global Refund International, autre opérateur sur ce créneau associé à des nationaux.

Les deux sociétés vont constituer un portefeuille de commerçants qui devront vendre les produits en détaxe, selon la réglementation en vigueur qui précise que, pour bénéficier de la détaxe, le montant des achats doit être au moins égal à 2 000 DH TTC et que les achats doivent quitter le Maroc dans un délai maximum de trois mois.

Les bazaristes aussi

Au mois de juin, selon le directeur du conseil régional du tourisme (CRT), Saïd Mouhid, un grand séminaire sera organisé sous l'égide du Conseil de la ville de Casablanca avec les nombreuses grandes marques franchisées au Maroc et les commerçants pour les sensibiliser et vulgariser les nouvelles procédures de détaxe. On prévoit d'autres manifestations pour faire la promotion de la ville en tant que métropole internationale.

Plus qu'une simple formalité donc, la détaxe va inciter les touristes étrangers à faire leurs emplettes dans les magasins évoluant dans le secteur formel. On compte aussi intéresser de la sorte les bazaristes et les artisans à rejoindre la sphère organisée, et limiter les abus dont sont victimes les touristes. Il s'agit donc d'assurer une certaine traçabilité des marchandises vendues aux touristes et une transparence des transactions.

Cette initiative s'inscrit dans la droite ligne de la Vision 2010 pour le tourisme, et, plus que d'autres villes, c'est Casablanca qui devrait profiter le plus de ce système de détaxe. D'abord parce que la capitale économique aspire à devenir une métropole de shopping pour les touristes étrangers, et ensuite parce qu'il se construit à Casablanca, en ce moment, de grands complexes commerciaux et des malls où les commerçants pourront utiliser la détaxe comme argument de vente.

Source: La Vie Eco

<http://www.yabiladi.com/article.php?cat=economie&id=1690>