

1926-2026

LIVRE BLANC

UNE UNION CENTENAIRE À L'ÉPREUVE DE LA MODERNITÉ

Héritage, défis et perspectives
du commerce de détail valaisan



UCOVA | WHV
UNION COMMERCIALE VALAISANNE
WALLISER HANDELSVERBAND

Édition Octobre 2026

Avertissement Les informations et propositions contenues dans ce Livre Blanc sont fournies à titre indicatif et reflètent la vision de l'UCOVA à la date de sa parution. L'Union décline toute responsabilité quant à l'utilisation qui pourrait être faite de ce contenu. Ce document ne constitue pas un avis juridique.

© 2026 UCOVA - Tous droits réservés. Reproduction interdite sans autorisation écrite.

SOMMAIRE

MÉMORIAL

INTRODUCTION GÉNÉRALE

PARTIE 1 : L'HÉRITAGE D'UN SIÈCLE ET LA RÉSILIENCE INSITUATIONNELLE (1926-2026)

1. Une genèse dans la tourmente économique (1914-1925)
2. L'émergence d'une force collective (1926)
3. Le Service d'Escompte : moteur économique et outil de fidélisation (1926-1975)
4. Le commerce comme rempart social et précurseur des assurances (1930-1950)
5. L'âge d'or du partenariat social et ses turbulences (1950-1980)
6. Vers la professionnalisation, les services et la modernité (1980-2001)
7. La tectonique des plaques commerciales (2001-2010)
8. Résilience face aux chocs exogènes et combats politiques (2011-2019)
9. L'onde de choc sanitaire et l'action politique (2020-2026)

PARTIE 2 : ÉTAT DES LIEUX ET LEVIERS D'ACTION

N°1 : L'ACCESSIBILITÉ TERRITORIALE

- L'impact opérationnel des chantiers
- Sortir des postures idéologiques : logistique et rotation
- L'équation fondamentale du commerce de détail
- Objectiver le débat par la donnée et adapter les loyers
- Actions concrètes et demandes aux autorités

N°2 : LE DÉFI CONCURRENTIEL : LA TEMPÊTE NUMÉRIQUE

- Un tissu économique sous haute tension structurelle
- La concurrence loyale : le choc de l'offre infinie
- La concurrence déloyale : le Far West réglementaire
- Actions concrètes et demandes aux autorités

N°3 : LE DÉFI DE LA TRANSMISSION

- Le choc du « Papy-boom »
- L'obstacle de l'attractivité et le fossé de la valorisation
- La destruction de valeur patrimoniale
- Actions concrètes et demandes aux autorités

N°4 : LE DÉFI HUMAIN ET ADMINISTRATIF

- L'inflation normative, le défi de l'IA et le spectre de la déshumanisation
- La contrainte managériale face au mirage de l'extension des horaires
- La pénurie de compétences : une érosion du savoir-faire
- La stratégie de la valeur ajoutée : la compétence contre le salaire minimum
- Actions concrètes et demandes aux autorités

PARTIE 3 : CONCLUSION GÉNÉRALE

1. Nos propositions pour des conditions-cadres durables

- Axe 1 : Urbanisme et accessibilité
- Axe 2 : Équité concurrentielle et numérique
- Axe 3 : Capital humain et administration
- Axe 4 : Transmission et financement

2. Un siècle d'engagement et d'actions

Bulletin d'adhésion.

Le soussigné déclare adhérer comme membre actif
de la Société en formation des commerçants et négociants du
Valais romand avec service d'escompte.-

Jl s'engage à verser dans le courant d'un mois
le montant de frs. 20.- cotisation d'entrée comme membre
fondateur de la Société .-

le 9 octobre 1926.-

Deslarzes & Vernay
DENRÉES COLONIALES
SION

Pfefferlé & Cie.
Fers et Quincallerie
SION

Ref. 1000

Emile Geroudet & Fils
Tissus - Confections
SION

"Au Prix de Fabrique"
CHARLES DARBELLAY
SION, Avenue de la Gare.
Denrées coloniales.
Tissus - Confections. -

Bonullay Charles

Denrées Coloniales
JULES FAVRE
SION

Starce

Epicerie et Comestibles
EMILE SCHMID-ZOLL
Téléphone 183
SION

Ad. Siebke
Bouche

Denrées Coloniales
JULES FAVRE
SION

Elise Harce

NOUVEAU
BAIN TAILLÉ
PILONNETTE

M. S. ANTHANWATTEN
Ottobrunn

de Sion - Dictionnaire
F. J. J. - Sion

Schmid-Zoll

J. Morard-Blatter & Co

F. Morard-Blatter & Co
SION
Epicerie - Tél. 200

F. J. J.
H. Montanaro Hamme

Acte fondateur de l'UCOVA du 9 octobre 1926

MÉMORIAL

Si ce Livre Blanc trace la voie de l'avenir, il ne saurait ignorer les fondations sur lesquelles l'Union Commerciale Valaisanne s'est élevée. Depuis 1926, des hommes de conviction se sont succédés pour transformer une amicale d'épiciers en une force politique cantonale. À l'heure de célébrer notre centenaire, nous rendons un hommage appuyé à ces capitaines qui, chacun à leur époque, ont donné leur temps, leur énergie et leur vision pour que vive le commerce de proximité.

LES PRÉSIDENTS

- 1926 – 1939 : Joseph DESLARZES
- 1939 – 1948 : Albert PAPILLOUD
- 1948 – 1955 : André GIROD
- 1955 – 1972 : Casimir CHABBEY
- 1972 – 1984 : Joseph GÉROUDET
- 1984 – 1994 : Narcisse MICHELOUD
- 1994 – 2000 : François ROUILLER
- 2000 – 2015 : Me Simon EPINEY
- Depuis 2015 : Me Manfred STUCKY

LES DIRECTEURS

- 1926 – 1939 : Georges DUPUIS
- 1939 – 1965 : Théo MONTANGERO
- 1965 – 1979 : Henri GIANADDA
- 1979 – 1995 : Georges ROTEN
- 1995 – 2010 : Gaby JUILLARD
- 2011 – 2020 : Hubert GATTLEN
- Depuis 2021 : Flavien CLAIVAZ

"La reconnaissance est la mémoire du cœur."

Ce Livre Blanc est dédié à leur héritage.

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Un siècle de responsabilité et un avenir à défendre

À l'aube de son centenaire, l'Union Commerciale Valaisanne entend marquer cette étape historique par un exercice de responsabilité plutôt que par un simple acte commémoratif. Dépositaire d'un siècle d'histoire économique, notre Union aborde cette échéance avec la gravité requise et une nécessaire lucidité face aux enjeux actuels.

Loin de tout romantisme, l'acte fondateur du 9 octobre 1926 apporta une réponse rationnelle à une crise majeure. Contre l'isolement et l'endettement, nos prédécesseurs ont mobilisé la force du droit et de la solidarité. Un siècle plus tard, la mondialisation numérique a remplacé les périls d'autrefois sans modifier notre objectif : **assurer la pérennité d'un modèle économique fondé sur la proximité et le service.**

Ce Livre Blanc écarte la nostalgie au profit de l'action. Il constitue l'acte fondateur de notre second siècle et pose un diagnostic objectif sur un secteur pris en étau entre la pression technologique et la densité normative. Or, dans ce contexte fragile, le commerce de détail ne saurait être réduit à une simple variable d'ajustement urbanistique. Il incarne une infrastructure sociale essentielle et, comme l'histoire récente l'a démontré, un maillon indispensable de la sécurité sanitaire et la garantie de notre souveraineté économique.

Des vallées latérales aux centres urbains de la plaine du Rhône, nos membres ne sollicitent aucun privilège indu. Ils demandent uniquement l'application rigoureuse du droit :

- **Nous sollicitons la sécurité juridique dans l'usage de l'espace public.**
- **Nous revendiquons une équité de traitement face aux acteurs numériques internationaux s'affranchissant de nos normes démocratiquement établies.**
- **Nous souhaitons la pleine reconnaissance de notre fonction sociale essentielle en matière de formation et de maintien de l'emploi.**

Sur la base de cette analyse factuelle de notre histoire et de nos contraintes, ce Livre Blanc définit les contours d'un « Nouveau Pacte Commercial ». Il invite les pouvoirs publics et les partenaires économiques à renouveler le lien de confiance unissant le Valais à ses commerçants, car les enjeux actuels dépassent ceux de notre Union pour engager l'avenir de notre canton. Garant de notre souveraineté, rempart sanitaire éprouvé, pilier de l'emploi et des recettes fiscales, le commerce de proximité constitue la colonne vertébrale de notre système. Au-delà des intérêts d'une profession, protéger ce secteur revient ainsi à consolider notre prospérité et à défendre l'âme de nos Cités.

Me Manfred Stucky
Président de l'UCOVA

PARTIE 1

L'HÉRITAGE D'UN SIÈCLE ET LA RÉSILIENCE INSTITUTIONNELLE (1926-2026)

1. Une genèse dans la tourmente économique (1914-1925)

Au seuil du XXI^e siècle, il est malaisé pour les générations actuelles de se figurer le Valais des années 1920, un territoire enclavé où les infrastructures routières étaient d'une précarité telle que les vallées latérales n'étaient desservies qu'en été, et uniquement par des automobiles postales de capacité réduite.

C'est pourtant dans ce contexte d'austérité géographique et économique, accentué par les soubresauts de l'entre-deux-guerres, que s'est forgée l'identité collective des commerçants valaisans. Les difficultés majeures de l'époque, qui culmineront avec la crise des années 1930 et la dévaluation traumatique du franc suisse en septembre 1936, ont eu un effet paradoxalement structurant sur le tissu économique local.

Comme le soulignent nos archives, c'est bien l'adversité qui a réveillé des solidarités fondamentales : cette période a favorisé non seulement la naissance de l'Union Commerciale Valaisanne, mais également l'émergence d'autres structures coopératives majeures, à l'instar de Provins à la fin des années 1920.

Au lendemain de la Première Guerre mondiale (1914-1918), le commerce valaisan a connu une trajectoire en dents de scie. Après une brève période de prospérité liée à l'après-guerre, le secteur a subi une dépression brutale. Cette crise s'est caractérisée par une mutation rapide et dangereuse des habitudes de consommation : le développement massif de l'achat à crédit dans le commerce de détail. Si le consommateur s'y est habitué par nécessité, le commerçant, pensant y trouver son compte, s'est souvent retrouvé piégé. Beaucoup se sont endettés, peinant à honorer leurs propres engagements face à l'accumulation d'ardoises impayées. Les épiciers furent parmi les premières victimes de ce système, créant une incitation puissante au regroupement professionnel.

2. L'émergence d'une force collective (1926)

Face à cette menace vitale pesant sur la trésorerie des épiceries, la réponse fut corporatiste, rapide et visionnaire.

Le mouvement s'est opéré en trois temps au cours de l'année charnière de 1926.

Tout d'abord, le 18 avril 1926 à Sion, la « Société des épiciers du Valais romand » voit le jour. Sa mission première est de remettre de l'ordre dans la profession et de lutter contre les dérives du crédit. Quelques semaines plus tard, le 6 juin 1926 à Martigny, les commerçants posent la première pierre d'un édifice qui marquera le siècle : la décision de fonder le Service d'escompte valaisan. Inspiré d'un modèle présenté par

Monsieur Blanc, Secrétaire de l'Union Suisse du Service d'Escompte, ce système visait un objectif simple : créer un mécanisme incitatif encourageant le paiement comptant pour assainir les finances des commerces.

Ce mouvement culmine le 12 octobre 1926 par une assemblée générale constitutive historique à Martigny, réunissant 50 commerçants pionniers. Sous la présidence de Joseph Deslarzes (qui assurera cette fonction jusqu'en 1939), ils fondent alors l'UCOVA (Union Commerciale Valaisanne avec Service d'Escompte). Les buts initiaux, centrés sur l'escompte, sont immédiatement élargis à la défense générale des intérêts du commerce.

Dès sa fondation, notre Union a démontré une volonté de représentation territoriale équilibrée, avec un premier conseil d'administration intégrant des représentants de Sierre, Martigny et Saint-Maurice. Cette volonté forte de représentativité cantonale s'est poursuivie jusqu'à nos jours, où les 13 administrateurs actuels représentent géographiquement les différentes parties de notre canton.

3. Le Service d'Escompte : moteur économique et outil de fidélisation (1926-1975)

Le Service d'escompte fut la véritable base fondatrice de l'Union, apportant un avantage immédiat tant aux consommateurs qu'aux commerçants. En payant cash, le

consommateur se voyait remettre un timbre valeur allant de 20ct à CHF 10.- en fonction du montant dépensé.

Ce mécanisme pratique a rapidement séduit la population. Fini les multiples tickets et les additions fastidieuses : grâce à un timbre unique distribué par tous les commerçants affiliés, les carnets se remplissaient vite. La "ménagère" (selon la terminologie de l'époque) touchait ainsi rapidement son escompte, généralement de 5 ou 10 francs.

L'impact financier de ce dispositif sur l'économie valaisanne fut colossal. Au total, **le Service d'escompte a remboursé plus de 20 millions de francs aux consommateurs**, un montant impressionnant pour l'époque. Plus important encore pour la branche, il a atteint son objectif stratégique : faire diminuer sensiblement les ventes à crédit. Ce système a perduré pendant près d'un demi-siècle, prenant fin le 31 décembre 1975, victime de l'évolution des comportements de consommation et de la généralisation des prix nets.

L'histoire retient également le caractère artisanal, voire pittoresque, des premiers contrôles liés au Service d'escompte. Au bord du Rhône, les vérificateurs avaient la charge de brûler les carnets usagés après les avoir arrosés de pétrole. La tâche n'était pas sans risque ni comique : il fallait remuer les carnets en feu avec des fourches pour assurer leur combustion complète, et parfois courir après des documents à demi consumés emportés par des bourrasques ou un orage soudain.

Cette méthode "folklorique" cédera heureusement sa place à l'achat d'une presse à perforer, jugée plus efficace bien que moins mémorable.

4. Le commerce comme rempart social et précurseur des assurances (1930-1950)

Durant les décennies 1930 et 1940, le commerce valaisan dépasse sa simple fonction économique pour devenir un acteur de protection sociale, devançant souvent l'État. Face à l'augmentation de la bureaucratie et des législations, l'UCOVA a su créer des services et caisses adaptés pour soutenir ses membres.

- **Gestion des créances (1935)** : Dès 1935, un service d'encaissement pour créances douteuses est mis en place. Il restera en vigueur pendant 20 ans, agissant comme un tampon face aux difficultés financières des clients.
- **Solidarité de guerre (1940)** : En 1940, sous la présidence d'Albert Papilloud, l'association crée une caisse de compensation pour perte de salaire et de gains, qui fonctionnera jusqu'à la fin du conflit mondial. Parallèlement, l'Office valaisan de cautionnement mutuel pour artisans et commerçants est instauré pour aider les indépendants à obtenir des crédits bancaires cruciaux.

- **Les prémices de l'AVS (1948)** : L'audace va jusqu'à la mise sur pied d'une première caisse de compensation AVS dès 1948. Bien que dissoute en 1951 faute d'un volume suffisant pour couvrir les frais, elle témoigne de la volonté patronale de protéger la branche bien avant la stabilisation du système fédéral.

5. L'âge d'or du partenariat social et ses turbulences (1950-1980)

Les « Trente Glorieuses » transforment le paysage économique valaisan. Pour accompagner cette croissance, le commerce ne se contente pas de vendre, il structure sa propre protection sociale et professionnelle, devançant souvent le législateur.

Une architecture de prévoyance pionnière

Sous la présidence d'André Girod, l'année 1951 marque une étape fondatrice avec la création de la **CACI** (Caisse d'Allocations Familiales du Commerce Indépendant), ancrant la solidarité familiale au cœur de la gestion patronale. Cette volonté de protection s'étend en 1966 par la mise sur pied d'une **assurance maladie et perte de gain**, offrant un filet de sécurité inédit face aux aléas de la vie. L'édifice trouve sa clé de voûte en 1973 avec la fondation de la **CAPUVA**, une caisse de retraite anticipant de plus de dix ans l'obligation fédérale de la prévoyance professionnelle (LPP).

En 1957, l'UCOVA se portait acquéreuse d'un terrain au centre-ville de Sion et y construisit ce qui deviendra l'Hôtel Elite. Cet établissement sera géré, depuis 1982 soit pendant plus de 40 ans, par la famille Rampone qui s'est portée acquéreuse du bâtiment en fin d'année 2025.

La modernisation par la compétence

Parallèlement, l'Union investit le champ de la formation et de la technologie. Initié par Casimir Chabbey dès 1965, elle inaugure un « Service d'informations commerciales » dispensant des cours de gestion pour professionnaliser les indépendants. L'institution ne manque pas le virage technologique naissant puisqu'en 1972, elle dote ses structures d'un « Service ordinateur de bureau », préfigurant l'informatisation des services administratifs.

La Convention Collective du personnel de la vente

Sur le plan patronal, le commerce structure formellement ses relations de travail. Une première convention collective (CCT) est signée dès 1949 avec les partenaires sociaux. Elle fait l'objet de révisions régulières : une révision mineure le 14 juin 1962, suivie d'une révision importante le 11 décembre 1964. Par la suite, des avenants quasi annuels viendront compléter l'accord pour régler les questions de salaires, vacances ou congés.

L'année 1975 marque un tournant avec la décision de refondre complètement la convention de 1964.

La nouvelle mouture, acceptée le 6 février 1976, obtient la consécration suprême : la force obligatoire cantonale, approuvée par le Conseil d'État (15 septembre 1976) et le Conseil fédéral (8 octobre 1976).

Cependant, cette victoire est de courte durée. Les grandes surfaces, nouveaux acteurs puissants du marché, contestent cette décision. À la suite de leurs recours et après une longue analyse, le Conseil d'État abroge la force obligatoire le 18 janvier 1978. Les conséquences sont dramatiques : les grandes surfaces et les non-membres n'étant plus soumis aux accords, un véritable chaos s'installe parmi nos membres, créant un déséquilibre concurrentiel majeur et forçant notre Union à dénoncer cette convention collective à l'échéance prévue, soit le 5 février 1981.

Dans ce contexte chahuté, l'association opère, en 1978, sous la présidence de Joseph Géroudet, une réorganisation stratégique fondamentale : la séparation stricte et complète entre les activités de « syndicat patronal » et celles des « institutions sociales ». Malgré des contestations initiales, cette scission permet de stabiliser la situation et de pérenniser les outils de prévoyance. Cela aboutira notamment à la création d'une agence AVS propre en Valais en 1979, rendue possible par l'adhésion à la Fédération romande des syndicats patronaux, qui deviendra, en 2003, la Fédération des Entreprises Romandes (FER).

6. Vers la professionnalisation, les services et la modernité (1980-2001)

La fin du XXe siècle est celle de la reconstruction juridique et de la diversification des services.

Après la dénonciation de la convention collective en 1981, le vide juridique est comblé par l'État : le 10 juillet 1985, le Conseil d'État édicte un contrat-type de travail cantonal, qui fait office de référence légale pour tous les contrats du secteur et qui perdure encore de nos jours.

L'UCOVA se redéfinit alors comme un centre de compétences et de services. Elle assume le secrétariat et la coordination de nombreuses associations professionnelles spécifiques, prouvant son rôle central dans l'économie cantonale :

- L'Association valaisanne des Détaillants en textile (1976-1998)
- L'Association valaisanne des musiques cantonales (1980-1999)
- Le groupement des négociants en huiles combustibles (dès 1962).
- La publicité collective des commerçants de Sion (dès 1971).
- Les maîtres ramoneurs (1997-2005).
- Les maîtres bouchers (dès 2000).

Consciente que la survie du commerce de proximité passe par l'excellence, l'Union investit massivement dans le capital humain. Dès 1965 et sous la présidence de Narcisse Micheloud, des cours et séminaires sont déployés sur des thèmes comme la gestion des stocks ou l'urbanisme commercial. Cet effort culmine en 1994 par la signature d'un partenariat avec l'École Lémania pour la formation continue, visant à améliorer la qualité et l'efficacité des commerçants via des cours largement financés par notre Union. L'animation commerciale n'est pas oubliée, avec le lancement en 1996 d'une grande tombola de Noël fédératrice.

Cette période est marquée par une stabilité dans la gouvernance, incarnée par des figures marquantes telles que les directeurs Henri Gianadda (1965-1979), Georges Roten (1979-1995) et Gaby Juillard (dès 1995).

À l'aube du nouveau millénaire, forte de son histoire et dotée dès 2001 d'un indicateur économique propre pour piloter son activité, l'organisation valide l'idée-force selon laquelle « rien ne change mais tout se transforme ». Dans un Valais qui doit dépasser ses régionalismes pour promouvoir une "marque Valais" forte, l'Union des commerçants, face aux géants de la distribution et aux défis technologiques, restait plus que jamais une nécessité immuable.

7. La tectonique des plaques commerciales (2001-2010)

Le début des années 2000 marque une rupture brutale. Le paysage valaisan subit de plein fouet l'arrivée des « hard discounters » allemands (Aldi, Lidl) et la concentration des géants nationaux (rachat de Denner par Migros, reprise de Carrefour par Coop). Pour le commerce indépendant, l'étau se resserre.

Face à ce gigantisme, l'UCOVA comprend que la survie passe par l'alliance. L'acte fondateur de la résistance intervient en 2004. Sous l'impulsion de son président Me Simon Epiney, l'association devient, en partenariat étroit avec l'association Ingénieurs Architectes Valais, association fondatrice de la **Fédération des Entreprises Romandes Valais (FER-Vs)**. Cette alliance stratégique dote le commerce valaisan d'une force de frappe en matière de politique fédérale et d'une gestion optimisée des charges sociales. 1^{er} et 2^e piliers, allocations familiales, perte de gain maladie et assurance-accidents, les prestations des institutions s'ouvrent à l'entier des entreprises du secteur tertiaire valaisan en leur proposant un seul point de contact et un décompte de salaire unique pour l'ensemble de ces prestations. Forte de 1'125 membres en 2005, la FER Valais compte à ce jour plus de 3'000 entreprises valaisannes membres.

Sur le terrain, l'action se fait militante. Pour éveiller les consciences, l'UCOVA lance des campagnes marquantes autour du slogan : « *J'ai un magasin sous la main, je veille à ce qu'il soit encore là demain* » ; une initiative prémonitoire, anticipant de dix ans la vague du « consommer local ».

8. Résilience face aux chocs exogènes et combats politiques (2011-2019)

La décennie suivante s'ouvre sur une transition générationnelle. Le 1er janvier 2011, Hubert Gattlen succède à Gaby Juillard à la direction, suivi en 2015 par l'élection de Me Manfred Stucky à la présidence.

L'économie valaisanne, quant à elle, subit une double secousse. Le 11 mars 2012, l'acceptation de l'initiative « Lex Weber » sur les résidences secondaires agit comme un coup d'arrêt brutal pour le secteur de la construction, moteur historique de la consommation intérieure valaisanne. Qualifié de « dimanche noir », ce vote impose une contraction immédiate des carnets de commandes, dont l'onde de choc se propage par effet domino jusqu'au commerce de détail et à l'artisanat.

À peine le canton panse-t-il ses plaies que survient le séisme monétaire du 15 janvier 2015. L'abandon surprise du taux plancher de 1.20 franc pour un euro par la Banque Nationale Suisse (BNS) provoque une onde de choc immédiate. Le franc fort ne pénalise pas seulement l'industrie d'exportation,

il dope littéralement le tourisme d'achat, fragilisant instantanément les commerces des régions frontalières du Valais, incapables de s'aligner sur une distorsion de change de 20 %.

L'activisme politique : la défense du modèle libéral

Face à ces périls, l'Union abandonne sa réserve pour investir l'arène politique fédérale. Elle mène campagne avec succès contre des initiatives jugées létales pour le tissu de PME familiales :

- **Contre le salaire minimum (2014) :** L'UCOVA combat fermement l'initiative syndicale pour un salaire minimum à 4000 francs, arguant qu'une telle rigidité empêcherait le commerce de jouer son rôle social d'intégration pour les profils les plus fragiles ou non qualifiés.
- **Contre l'impôt sur les successions (2015) :** L'Union se mobilise contre la taxation des successions, y voyant une menace directe pour la transmission des entreprises familiales, colonne vertébrale du commerce valaisan.

Dans une volonté de relance keynésienne, l'UCOVA apporte, en 2018, un soutien officiel et majoritaire à la candidature olympique « Sion 2026 », pariant sur un projet « à taille humaine » pour redynamiser l'économie et le tourisme, avant que celui-ci ne soit refusé dans les urnes.

Le pragmatisme sur les horaires et l'anticipation numérique

Sur le plan sectoriel, cette période se marque par un refus du dogmatisme et un attachement au fédéralisme. Concernant l'ouverture des magasins, l'UCOVA adopte une ligne claire : la flexibilité, à condition qu'elle soit décidée localement.

Elle s'oppose ainsi fermement (à 76 % de ses membres) à la Motion Lombardi de 2016 qui visait une harmonisation fédérale forcée des horaires, préférant la maîtrise cantonale des calendriers.

L'UCOVA professionnalise également son appui technique face à la bureaucratisation croissante.

- **Sécurité juridique** : Mise en place d'une assistance sur les nouvelles contraintes du droit du travail en matière de décompte des heures de travail.
- **Médiation** : Lancement en 2019 d'un partenariat avec « Néo-Médiation » pour la résolution extrajudiciaire des conflits.
- **Relève** : Investissement massif dans la promotion de la relève via le salon « Your Challenge » et le projet bilingue « Pro L2 ».

Enfin, notre Union fait preuve de prescience : dès 2018, notre Union pointe l'augmentation de 35% des petits colis en provenance d'Asie, identifiant précocement la menace des plateformes chinoises bien avant l'explosion médiatique de Temu ou Shein.

9. L'onde de choc sanitaire et l'action politique (2020-2026)

L'année 2020 restera gravée comme une rupture historique. La pandémie de COVID-19 et les mesures de semi-confinement imposées par le Conseil fédéral le 16 mars 2020 mettent l'économie à l'arrêt. Durant 535 jours de contraintes sanitaires, le commerce de détail valaisan navigue à vue, entre fermetures administratives, concepts de protection et aides étatiques (RHT, APG). Durant cette période, l'UCOVA dispense soutien et aide à ses membres et intervient notamment auprès du Conseil d'État pour garantir l'ouverture des stations de ski durant l'hiver 2020-2021, afin de sauver une part vitale de l'économie cantonale.

C'est également durant cette période tourmentée que se clôt le long dossier de la Convention Collective de Travail (CCT). Face aux incertitudes économiques majeures, le Conseil d'administration décide, en 2020, de suspendre les négociations avec les partenaires sociaux, privilégiant la stabilité des entreprises dans la tempête. Bien que les discussions aient repris en 2021 et 2022, les partenaires sociaux [Trade Valais, UCOVA, SCIV, Syna et Unia] n'ont pu trouver des bases partagées permettant d'aboutir à des décisions communes ;

L'extension des horaires d'ouverture, condition préalable pour la grande distribution à toute discussion future, n'ayant pas trouvé de résonance auprès des partenaires sociaux.

C'est dans ce contexte tumultueux que Flavien Claivaz reprend la direction le 1er mai 2021 : Le télétravail vide les centres-villes, le paiement sans contact supplante le cash, et la part du commerce en ligne bondit de 5 % à 15 % en quelques mois.

Face à l'explosion du e-commerce, notre Union a refusé le fatalisme et lancé, en collaboration avec le Centre Valaisan de Perfectionnement Continu (CVPC), une offensive de compétence majeure :

- **La création du certificat de « Gestionnaire du commerce digital »** pour armer les commerçants et les vendeurs face au web et aider activement au développement de vitrines virtuelles pour les commerces stationnaires. Pensée comme une formation continue certifiante, ce cursus vise également une mise à jour des compétences des Gestionnaires du commerce de détail à l'ère du numérique.
- **Le déploiement d'une formation courte en management** pour professionnaliser l'encadrement dans les PME et donner les clés de gestion aux commerçants confrontés à la gestion d'équipes intergénérationnelles.

Fédérer les forces locales

La sortie de crise marque l'entrée dans une ère de combat politique assumé. D'une part, l'association fédère les énergies locales en coordonnant le Groupe de travail des commerçants des villes du Valais romand. Réunissant actuellement les représentants de Monthey, Martigny, Fully, Conthey, Sion et Sierre, cette entité permet de partager les inquiétudes communes, de porter une voix unique notamment sur l'aménagement du territoire et de mettre en place des actions de promotion partagées au service du commerce local.

Développer les prestations et l'influence politique

D'autre part, l'UCOVA, via la FER-Vs, internalise l'expertise juridique. En juillet 2023, elle s'adjoit les services d'une juriste dédiée. Cette ressource clé permet de travailler proactivement sur les procédures de consultation législatives tout en offrant des services de conseils juridiques professionnels à nos membres.

Cette nouvelle force de frappe porte ses fruits dès mars 2024. Forte d'un sondage montrant l'opposition de 75 % de ses membres, l'UCOVA mène avec succès la campagne contre la révision de la Loi sur l'ouverture des magasins (LOM), privilégiant le calcul rationnel en matière de rentabilité horaire et la qualité de vie des équipes à une flexibilité favorisant les grandes structures nationales.

Ces arguments trouvèrent résonance au sein de la population valaisanne qui refusa cette extension des horaires par 64.95% des votants.

Parallèlement, notre Union proposa à ses membres, en 2024, de nouveaux avantages concrets et utiles au quotidien, notamment : tarifs préférentiels sur les systèmes de caisse et l'envoi de colis, rabais flotte pour les véhicules et réduction sur le litre d'essence, conseils en mobilité électrique, avantages auprès de la BCVs et des formations bureautiques du CVPC.

La collaboration avec la Fédération des Entreprises Romandes se renforce également. Alors que l'on assistait, depuis COVID, à une explosion des charges liées aux paiements par carte pour les commerçants, notre Union a pu intervenir, dans le cadre d'une délégation de représentants du commerce romand, auprès de Monsieur Prix, afin de lui signifier les contraintes financières importantes que représente l'introduction des nouvelles cartes de débit, remplaçantes de la carte Maestro.

Le processus politique prenant du temps, il fallait agir rapidement et obtenir des résultats concrets pour nos membres. Ainsi, forte de ses 47'000 entreprises membres et par le travail actif de notre Union, la FER a pu concrétiser l'établissement d'un contrat-cadre pour les systèmes de paiements par carte avec l'entreprise NEXI (anciennement Concardis). Cela permet aux membres de l'UCOVA de bénéficier de tarifs très attractifs et de leur offrir un bol d'air bien venu.

L'année 2025 a scellé cette dynamique par trois actes fondateurs qui redessinent la place de notre Union :

1. La victoire législative sur l'aménagement :

L'acceptation historique par le Grand Conseil, en novembre 2025, de la modification de la Loi sur les routes ouvre la voie vers une meilleure prise en considération de l'activité commerciale lors des modifications urbanistiques. En obtenant l'inscription de la protection de l'utilisation commerciale des sols et l'obligation d'un délai d'annonce de 3 mois pour les chantiers, nous avons pu transformer une doléance séculaire en droit positif, gravant dans la loi valaisanne la protection de l'accessibilité commerciale.

2. La collaboration étroite avec les Arts et Métiers :

La nomination de l'UCOVA à la vice-présidence de l'Union Valaisanne des Arts et Métiers (UVAM) place désormais le commerce de détail au cœur de la défense économique cantonale. Cette position stratégique est renforcée par la collaboration étroite scellée entre la FER Valais et l'UVAM (adhésions mutuelles), unifiant ainsi durablement les forces patronales du canton.

La création d'un outil utilisant l'intelligence artificielle qui permet une analyse efficace des sessions parlementaires en analysant les milliers de pages produites par l'administration, dote aujourd'hui nos organisations d'un levier important en matière de veille politique et d'un outil fondamental pour la mise en place de mesures proactives.

3. L'accès aux processus fédéraux :

La nomination de notre directeur à la fonction de Secrétaire général adjoint de la Fédération des Entreprises Romandes ouvre les portes d'une meilleure défense des intérêts de nos membres au niveau fédéral. Les relations étroites avec les différentes fédérations cantonales et les travaux de suivi et de consultation de la politique fédérale, via le soutien d'un nouveau bureau de la FER inauguré en 2025 à Berne, permet à notre association de profiter pleinement des leviers de la Fédération. Notre Union dispose ainsi d'un relai important dans la Berne fédérale ayant permis notamment le soutien actif de motions visant à lutter contre la concurrence déloyale des plateformes de vente chinoises.

*« La tradition n'est pas le culte des vieux lampions,
mais la transmission de la lumière. »*

Jean Dutourd

PARTIE 2

ÉTAT DES LIEUX ET LEVIERS D'ACTION

Si le siècle écoulé témoigne de la capacité d'adaptation du commerce valaisan, la décennie à venir impose une lecture dépassionnée des mutations structurelles en cours.

Cette seconde partie dresse un état des lieux factuel des mécanismes freinant aujourd'hui l'économie de proximité.

L'analyse porte sur **quatre** leviers fondamentaux :

- **La friction territoriale**, obstacle direct à la fréquentation
- **La distorsion numérique**, vecteur de concurrence déloyale
- **La transmission d'entreprise**, urgence pour la pérennité du tissu local
- **La lourdeur administrative**, obstacle à l'agilité et à la compétence

Loin de toute démarche revendicatrice stérile, cette radiographie du secteur sert de fondement logique aux propositions formulées par la suite. Les mesures présentées découlent d'une nécessité pragmatique : adapter les conditions-cadres aux réalités du marché de 2026.

N°1 L'ACCESSIBILITÉ TERRITORIALE

1. L'impact opérationnel des chantiers

Si la modernisation des infrastructures constitue un impératif pour le développement cantonal, la conduite des travaux publics a dépassé le stade de la simple contrainte logistique pour devenir une variable de risque critique pesant sur la pérennité des entreprises locales.

Loin de l'épiphénomène, les données, remontées par le terrain lors de notre sondage 2024, objectivent une situation préoccupante : 40 % des entreprises interrogées rapportent une incidence directe et mesurable des chantiers sur leur activité. Le facteur temps constitue ici le principal danger pour des structures disposant souvent de réserves de trésorerie limitées. La majorité des interventions (90 %) s'inscrivent dans la durée, dépassant le mois, tandis que près de la moitié (48 %) s'étendent au-delà d'un semestre. Durant ces périodes d'entrave, la contraction du chiffre d'affaires s'établit en moyenne à 20 %. Plus structurel encore, près d'un tiers des commerçants constatent que l'activité ne revient pas à son niveau normatif après la réouverture des axes.

Ce phénomène de cliquet traduit une modification durable des habitudes de consommation : une fois son accès entravé, le client se tourne vers des alternatives offrant une friction moindre, qu'il s'agisse de zones commerciales périphériques ou du commerce en ligne.

2. Sortir des postures idéologiques : logistique et rotation

L'urbanisme commercial ne saurait se résumer à une opposition binaire entre le tout-voiture et le tout-piéton. La réalité opérationnelle exige une approche systémique, garantissant la double fluidité des marchandises et de la clientèle.

La suppression massive de places de stationnement, subie par 55 % des entreprises lors de travaux, engendre une rupture critique du « dernier mètre ». Un commerce a besoin de deux poumons pour respirer : l'approvisionnement en amont et la fréquentation en aval. Si la disparition des zones de livraison contraint les fournisseurs à des manœuvres périlleuses, l'absence d'accessibilité immédiate décourage le client, entravant les achats spontanés ou volumineux.

L'UCOVA ne milite pas pour le maintien d'un stationnement ventouse en hypercentre, consommateur d'espace public. Nous défendons une accessibilité fonctionnelle, adaptée à l'acte d'achat. La priorité doit aller aux places à haute rotation (limitées à 20 ou 30 minutes), situées à proximité immédiate des commerces de flux tels que boulangeries, pharmacies ou pressings. Ces arrêts minute sont également vitaux pour les achats de volume, impossibles à réaliser en mobilité douce. Supprimer ces accès sans discernement revient à transférer

mécaniquement ce chiffre d'affaires aux centres commerciaux périphériques ou aux géants de la livraison à domicile.

3. L'équation fondamentale du commerce de détail

Pour saisir la gravité de l'impact des décisions d'urbanisme, il convient de rappeler l'équation économique qui régit le commerce de détail, trop souvent ignorée des planificateurs : le chiffre d'affaires résulte du produit du flux (fréquentation), du taux de transformation et du panier moyen.

$$\text{Chiffre d'affaires} = \text{Fréquentation} \times \text{Taux de transformation} \times \text{Panier moyen}$$

1. La **Fréquentation** (Le Flux) : C'est le nombre de passants devant la vitrine. Les travaux agissent comme un garrot sur ce flux. Moins de passage, c'est mathématiquement moins de clients potentiels.
2. Le **Taux de transformation** (Conversion) : C'est le pourcentage de passants qui entrent et achètent. En rendant l'accès pénible (bruit, poussière, détours), on décourage l'achat d'impulsion.
3. Le **Panier moyen** : C'est la valeur moyenne des achats. Le client motorisé dispose souvent d'un panier moyen supérieur car il n'est pas limité par ce qu'il peut porter à bout de bras.

En altérant l'accessibilité, la puissance publique dégrade simultanément ces trois leviers : Les travaux agissent comme un filtre sur le flux naturel, les nuisances découragent l'achat d'impulsion et font chuter le taux de transformation, enfin, l'absence de stationnement réduit le panier moyen, le client piéton étant physiquement limité dans ses volumes d'achat.

Face à ces frictions physiques, le commerce en ligne oppose une agilité redoutable : disponibilité immédiate et stock infini. Avec une croissance continue du e-commerce suisse et la percée agressive de plateformes internationales, chaque obstacle posé devant nos vitrines constitue un avantage concurrentiel offert aux acteurs numériques.

4. Objectiver le débat par la donnée et adapter les loyers

Le temps des décisions fondées sur le simple ressenti est révolu. Pour apaiser les tensions entre tissu économique et aménageurs, la gestion du territoire doit entrer dans l'ère de la donnée probante. L'utilisation de technologies de comptage intelligentes (type Telraam) permettrait d'obtenir une vision précise, continue et multimodale de la fréquentation.

Ces données offriraient une base factuelle incontestable pour mesurer l'impact réel des chantiers et des modifications urbanistiques en temps réel, et non a posteriori.

Cette transparence est le prérequis indispensable à une refonte des modèles locatifs.

Dans le commerce de détail, la soutenabilité d'un loyer s'évalue par le taux d'effort (ratio loyer/chiffre d'affaires). Si des travaux publics ou un nouveau plan de circulation réduisent drastiquement le flux de passage, la valeur commerciale de l'emplacement s'effondre. Un loyer de « centre-ville premium » ne se justifie plus si l'accessibilité devient celle d'une impasse. Nous plaiderons donc pour une corrélation dynamique entre la fréquentation mesurée et les loyers commerciaux, afin d'éviter l'effet de ciseau qui conduit inéluctablement à la vacance commerciale.

Actions concrètes de l'UCOVA

Les démarches entreprises, dès 2023, par notre Union ont permis une avancée significative le 13 novembre 2025. Grâce au travail de fond du Groupe de travail des commerçants des villes du Valais romand et à l'action active de notre Union, le Grand Conseil a validé la modification de la Loi sur les routes, posant deux garde-fous majeurs.

D'une part, ces modifications intègrent la « protection de l'utilisation économique de la propriété foncière » dans la pesée des intérêts. Cette reconnaissance législative constitue une fondation solide capable d'influencer les modifications urbanistiques futures et de permettre une meilleure prise en

considération de l'activité économique dans l'écosystème d'un quartier ou d'une ville.

D'autre part, ces modifications imposent désormais un préavis de 3 mois pour annoncer une fermeture de route, permettant aux commerçants d'anticiper la gestion de leurs stocks et de leur personnel tout en leur laissant le temps de mettre en place une stratégie marketing adaptée.

Il est à espérer que la mise en application de cette décision du Grand Conseil, devant être implémentée dans les 18 mois suivant l'acceptation, puisse se faire rapidement et que des mesures transitoires puissent être mises en place afin de répondre à l'urgence que pose ce type de situation.

Nos demandes aux autorités

La modification de la Loi sur les routes offre désormais un cadre clair. Il s'agit maintenant de passer à une mise en œuvre opérationnelle, en bonne intelligence avec les autorités cantonales et communales. Nous proposons quatre mesures concrètes pour garantir une cohabitation constructive entre le nécessaire entretien des infrastructures et la viabilité économique des entreprises riveraines.

1. Un partenariat renforcé entre les associations et les communes : Pour fluidifier le « dernier kilomètre », l'UCOVA souhaiterait voir émerger une collaboration active entre les communes valaisannes et les associations de commerçants.

Cette démarche paritaire viserait à définir des emplacements de livraison fonctionnels et à encourager les livraisons en horaires décalés permettant ainsi de concilier approvisionnement des commerces et apaisement du trafic.

2. Le mécanisme d'indemnisation pour cas de rigueur :

En référence à la pratique genevoise (Procédure d'indemnisation pour inconvénients de travaux publics), nous préconisons l'instauration d'un règlement cantonal pour les cas de rigueur. Ce dispositif permettrait d'allouer, par le maître d'œuvre, une indemnité forfaitaire aux commerces subissant une perte de chiffre d'affaires avérée lors de chantiers d'une durée excédant un mois. L'objectif vise à éviter qu'une intervention externe ne provoque, par effet de bord, la faillite d'un contribuable sain.

3. L'intégration d'un poste « Signalétique et Information » dans les soumissions : Un chantier bien géré inclut une communication efficace envers les usagers. Nous proposons que les appels d'offres pour les travaux en zone bâtie intègrent systématiquement un poste budgétaire dédié à la signalisation commerciale.

Cette mesure garantira la pose de panneaux directionnels clairs (« Commerces accessibles ») et le maintien de cheminements piétons de qualité, assurant la continuité du flux durant les travaux.

4. La pesée des intérêts via l'analyse d'impact commercial : Avant l'ouverture de fouilles majeures, une analyse d'impact commercial doit compléter le dossier technique. À l'instar des études d'impact sur l'environnement, ce document permettra d'anticiper les difficultés logistiques, de valider le plan de livraison provisoire et de garantir le maintien d'un nombre suffisant de places de stationnement à courte durée *avant* la validation du calendrier d'exécution.

N°2 LE DÉFI CONCURRENTIEL : LA TEMPÊTE NUMÉRIQUE

1. Un tissu économique sous haute tension structurelle

Avant même d'appréhender les vecteurs de la concurrence extérieure, il convient d'établir le diagnostic interne de la santé financière du commerce valaisan. Loin d'être épargné par la conjoncture, le secteur subit une érosion insidieuse de sa rentabilité, prise en étau par un « effet de ciseau » comptable implacable.

Les résultats de notre sondage 2025 objectivent cette fragilité. 2024 a été marqué par une inflation des charges d'exploitation qui s'est accentuée depuis la crise COVID : +15% pour l'électricité, +10% pour les achats de marchandises, +8,8% pour le transport et +4,25% pour les loyers commerciaux.

La conséquence macroéconomique est mécanique : bien que le chiffre d'affaires global ait affiché une timide progression de 1,28%, les bénéfices réels ont reculé de 0,8%. C'est donc un secteur aux marges rognées, et par conséquent aux capacités d'investissement réduites, qui doit aujourd'hui affronter une double concurrence numérique : l'une loyale mais féroce, l'autre déloyale et hors-la-loi.

2. La concurrence loyale : le choc de l'offre infinie

La première vague de transformation numérique se trouve désormais structurellement installée dans les habitudes de consommation helvétiques. Incarnée par des acteurs nationaux puissants (Galaxus/Digitec) ou des géants européens (Zalando, Amazon.de), cette concurrence, bien que féroce, s'opère dans un cadre légal respectant, pour l'essentiel, les normes fiscales (TVA) et sociales en vigueur. Le défi posé au détaillant valaisan ne relève donc pas ici de la tricherie, mais d'une guerre de l'efficacité pure, se jouant sur deux tableaux : la profondeur de l'assortiment et la performance logistique.

La tyrannie du « mètre carré » face à la « longue traîne »

Le commerce de proximité subit une contrainte physique indépassable : la finitude de ses murs. Chaque produit exposé doit justifier sa présence par une rotation rapide, sous peine de peser sur la trésorerie. L'entrepreneur finance son stock, l'assure et assume seul le risque de l'inventu.

À l'opposé, les plateformes numériques exploitent la théorie de la « longue traîne » (*Long tail*) ou du « rayon infini ». Disposant d'entrepôts centralisés à faible coût foncier, elles peuvent référencer des millions d'articles, y compris ceux à très faible rotation. Aucun magasin de sport de station, soumis à des loyers commerciaux élevés, ne peut rivaliser en exhaustivité

avec un catalogue numérique mondial. Sur le terrain du volume pur, la bataille de l'offre s'avère perdue d'avance.

Le péril du « Showrooming » et la réponse par l'immédiateté

Cette asymétrie engendre un comportement consommateur délétère pour la rentabilité des boutiques : le « showrooming ». Le client utilise le point de vente physique pour tester, toucher ou essayer le produit, bénéficiant du conseil gratuit du vendeur, avant de finaliser la transaction en ligne pour un différentiel de prix parfois minime. Le magasin se voit réduit au rang de vitrine d'exposition à la charge du commerçant local, tandis que la marge file vers l'opérateur numérique.

Face à l'algorithme, la valeur ajoutée du commerce de proximité doit se déplacer de la transaction vers la relation et l'immédiateté. Si la plateforme promet une livraison le lendemain, le magasin offre la possession instantanée du bien, sans attente ni incertitude. Cette « gratification immédiate » constitue, avec le conseil expert, le dernier avantage comparatif absolu du point de vente physique.

Le retard technologique et le pivot « phygital »

L'analyse des données de notre sondage 2025 révèle toutefois une vulnérabilité structurelle : seules 20 % des entreprises valaisannes disposent d'une boutique en ligne fonctionnelle.

Ce constat met en lumière un important potentiel de développement encore inexploité. La pérennité de nos modèles s'inscrit désormais dans un modèle « phygital » hybride. Il ne s'agit pas, pour la PME valaisanne, de concurrencer la logistique d'Amazon, mais d'utiliser le numérique pour capter le flux (vitrine virtuelle sur les réseaux sociaux, réservation en ligne, *Click & Collecte*) et le magasin pour convertir la vente par le service. Ces nouveaux canaux de communication et de vente sont, quant à eux, déjà adoptés par plus de 70% de nos membres. Le web occupe ainsi la fonction d'apporteur d'affaires et non plus un fossoyeur. C'est dans cet esprit que notre Union a mis en place une formation continue spécifique pour les commerces et les Gestionnaires du commerce de détail afin de mettre à jour ces compétences de base à l'ère du numérique. (cf. page 62)

Le double tranchant de l'Intelligence Artificielle

L'irruption de l'Intelligence Artificielle (IA) dans l'économie constitue le défi majeur de la prochaine décennie. Si elle offre des opportunités de gestion (prévision des stocks, tâches comptables ou répétitives), elle porte en elle un risque de décrochage technologique violent. La fracture numérique menace de se creuser entre les géants de la distribution, capables de déployer des algorithmes prédictifs coûteux pour capter le consommateur, et le commerce indépendant. Plus fondamentalement, l'IA pose une question existentielle : celle

de la valeur du conseil. Face à un "Chatbot" disponible 24h/24, la survie du commerçant dépendra de sa capacité à opposer l'intelligence émotionnelle à l'intelligence artificielle. Le conseil humain, l'empathie et la compréhension du besoin non-dit deviennent les seules barrières à l'entrée que la machine ne peut franchir.

3. La concurrence déloyale : le Far West réglementaire

Tandis que la compétition avec les acteurs nationaux relève du défi commercial « classique », l'arrivée massive des plateformes asiatiques (Shein, Temu, Ali Express) constitue une anomalie de marché.

Avec 52 % des commerçants valaisans se déclarant aujourd'hui « fortement impactés » et un volume d'affaires réalisé, en Suisse, par Temu, passant de 350 millions en 2023 à 750 millions en 2024 puis 1 milliard en 2025, la lutte ne se fait pas à armes égales car ces plateformes profitent de distorsions structurelles majeures.

L'ingénierie fiscale et la distorsion postale

Le modèle d'affaires de ces opérateurs repose sur un contournement systématique des barrières douanières. En pratiquant le fractionnement des envois, ces plateformes maintiennent artificiellement la valeur des colis sous le seuil de franchise, échappant ainsi à la TVA que tout commerçant valaisan collecte pour l'État, dès le premier centime.

À cette évasion fiscale s'ajoute une rente de situation logistique. Chaque jour, 500'000 colis inondent le centre de tri de Zurich, bénéficiant de frais de port dérisoires. Cette anomalie découle d'accords postaux internationaux désuets appliqués par l'Union Postale Universelle (UPU). Le commerçant local subventionne ainsi indirectement son propre concurrent : il paie le prix fort pour ses expéditions intérieures (au minimum CH 9.- par envoi), tandis que l'opérateur étranger profite d'un tarif d'acheminement subventionné jusqu'à la boîte aux lettres du client valaisan.

Le « Passager clandestin » normatif et sécuritaire

Au-delà du prix, le différentiel de compétitivité provient de l'absence totale de conformité aux normes suisses. Le détaillant local assume le coût de la sécurité : il garantit que les jouets ne contiennent pas de phtalates, que les textiles respectent les standards chimiques et il s'acquitte des taxes anticipées de recyclage (TAR) pour les appareils électroniques. Les plateformes transfrontalières s'affranchissent de ces obligations. En livrant directement au consommateur final, elles agissent en « passager clandestin », inondant le marché de produits ne respectant ni les normes de sécurité, ni les exigences environnementales. Cette asymétrie libère une marge financière colossale utilisée pour casser les prix, au mépris de la sécurité du consommateur et de l'équité concurrentielle.

Le mythe de l'usine moins chère

Au-delà de l'économie, cette concurrence pose un problème de souveraineté sanitaire. Alors que les suisses débattent avec intransigeance de la qualité de ses importations alimentaires — refusant symboliquement le « poulet au chlore » — ils laissent pénétrer sur leur territoire des milliers d'articles textiles dont la toxicité est avérée. Une enquête¹ réalisée en Allemagne et en Suisse révèle la présence massive de substances dangereuses (phtalates, PFAS, formaldéhyde) dans les produits de l'ultra-fast fashion, dépassant parfois de cent fois les seuils autorisés.

L'argument du « même produit moins cher », pourtant largement répandu dans la population, est donc un leurre. Le commerçant suisse agit comme un filtre sanitaire : en tant qu'importateur légal, il engage sa responsabilité sur la conformité des produits qu'il vend. Il garantit que le jouet ne contienne pas de plomb et que le textile ne soit pas cancérigène. Les plateformes étrangères, en expédiant directement au consommateur final, contournent cette responsabilité et passent sous les radars des chimistes cantonaux. L'UCOVA en est convaincu : Si un produit est jugé trop dangereux pour être vendu par un commerçant suisse, il ne devrait pas être autorisé non plus sur une plateforme étrangère.

¹ « *Shame on you, Shein* » - *Greenpeace Allemagne* - 20 novembre 2025

La prédation cognitive : l'industrialisation de l'addiction

Comme le souligne le postulat déposé au Conseil National par la Conseillère nationale Mme Nadine Gobet, le danger revêt également une dimension comportementale. Ces applications déploient des stratégies agressives de « ludification » et utilisent des « Dark Patterns » (roue de la fortune, pénurie simulée, comptes à rebours anxiogènes, récompenses aléatoires). Ces techniques, issues de l'industrie des jeux de hasard et éloignées de l'éthique commerciale helvétique, visent à contourner la rationalité de l'acheteur. Elles ne répondent pas à un besoin et fabriquent une addiction à l'achat impulsif, ciblant avec une efficacité redoutable les jeunes consommateurs.

Actions concrètes de l'UCOVA

Face à ces distorsions, le commerce valaisan ne se contente pas de subir. En tant qu'association fondatrice de la Fédération des Entreprises Romandes Valais (FER Valais), nous avons porté ces enjeux au niveau fédéral, en synergie avec la FER et l'USAM (Union Suisse des Arts et Métiers).

Cette mobilisation s'incarne dans les actions parlementaires récentes menées par la Conseillère nationale et directrice de la Fédération patronale et économique à Bulle, Mme Nadine Gobet, soutenue par le Conseiller aux États M. Fabio Regazzi.

Deux axes majeurs sont actuellement défendus sous la Coupole fédérale :

1. **L'harmonisation des frais de port** : Une motion exige que les expéditeurs étrangers ne bénéficient plus d'avantages tarifaires injustifiables, rétablissant ainsi l'équité avec les PME suisses.
2. **Le financement des contrôles** : Une seconde intervention demande que les plateformes contribuent financièrement aux coûts des contrôles douaniers et sanitaires, aujourd'hui impossibles à mener de manière exhaustive au vu des volumes.

Le commerce de détail valaisan ne réclame ni protectionnisme ni fermeture des frontières. Il exige simplement l'application stricte de l'État de droit : **mêmes impôts, mêmes frais et mêmes normes de sécurité pour tous ceux qui prétendent vendre sur le marché suisse.**

Nos demandes aux autorités

Pour restaurer une saine concurrence, l'UCOVA formule quatre propositions concrètes, inspirées des meilleures pratiques européennes mais adaptées au pragmatisme helvétique :

1. L'adoption d'un « Digital Market Act » suisse

À l'image du règlement européen (DSA/DMA), la Suisse doit se doter d'une législation cadre imposant aux géants du numérique les mêmes obligations de transparence et de loyauté qu'aux commerces physiques. Cette loi devra interdire les pratiques de manipulation cognitive (*Dark Patterns*) et obliger les plateformes à vérifier l'identité des vendeurs tiers qu'elles hébergent, mettant fin à l'anonymat qui favorise la contrefaçon et l'envoi de produits ne respectant en rien les standards imposés dans notre marché intérieur.

2. La désignation obligatoire d'un représentant légal en Suisse

Il est intolérable qu'un opérateur économique actif sur notre sol échappe à toute juridiction. Nous demandons que toute plateforme réalisant un chiffre d'affaires significatif en Suisse ait l'obligation de désigner un représentant légal ou une entité juridique domiciliée sur le territoire helvétique.

Cette personne physique ou morale devra répondre civilement et pénalement de la conformité des produits vendus (sécurité, normes chimiques), offrant enfin un interlocuteur saisissable aux autorités de surveillance.

3. La suppression inconditionnelle de la franchise douanière pour les envois aux particuliers

La franchise de TVA pour les envois de faible valeur (actuellement fixée à 65 CHF) est devenue une faille systémique exploitée industriellement par le fractionnement des colis. Nous demandons sa suppression totale pour tout envoi commercial (B2C). Chaque franc dépensé sur une plateforme étrangère doit être soumis à la TVA, comme les commerçants suisses, dès le premier centime, collectée directement par la plateforme au moment de la transaction, rétablissant ainsi l'égalité fiscale avec le commerçant valaisan.

4. La création d'une « Taxe de Responsabilité Élargie »

Le commerce local finance le recyclage de ses produits et contribue aux infrastructures publiques par l'impôt. Les acteurs purement numériques s'y soustraient. Nous proposons l'instauration d'une micro-taxe sur les colis transfrontaliers ne participant pas à un système de reprise helvétique. Le produit de cette taxe abonderait un fonds destiné à financer les contrôles douaniers accrus et à soutenir la transition numérique des commerces de détail suisses.

N°3 LE DÉFI DE LA TRANSMISSION

1. Le choc du « Papy-boom »

Si l'attention médiatique se focalise souvent sur les faillites spectaculaires, le commerce valaisan est menacé par un péril statistiquement plus dévastateur : les départs à la retraite non remplacés. La structure démographique des propriétaires de commerces en Valais est vieillissante, avec une forte proportion de chefs d'entreprise issus de la génération du « Baby-Boom » (nés entre 1946 et 1964), approchant ou ayant dépassé l'âge de la retraite. Loin d'être un phénomène marginal, cette transition démographique constitue un risque systémique qui touche l'ensemble de l'économie valaisanne.

La fermeture faute de repreneur ne fait pas de bruit et cette attrition progressive dévitalise nos centres-villes bien plus sûrement que les faillites spectaculaires. Pourtant, le résultat est identique : des vitrines vides, une perte de savoir-faire et une diminution de l'attractivité globale de nos rues. Selon nos estimations, près de 25 % des commerces indépendants valaisans changeront de main ou disparaîtront d'ici 2030.

2. L'obstacle de l'attractivité et le fossé de la valorisation

La transmission se heurte à deux obstacles majeurs. D'une part, une crise des vocations : les nouvelles générations, souvent plus diplômées, délaissent la reprise d'affaires familiales au

profit de carrières salariées jugées plus stables ou moins contraignantes en termes d'horaires. Le métier de commerçant indépendant, avec ses risques et ses amplitudes horaires, peine à séduire les jeunes entrepreneurs potentiels.

D'autre part, le fossé de la valorisation bloque de nombreuses transactions. Le cédant, qui a consacré sa vie à son affaire, tend souvent à surévaluer son bien en y intégrant une « valeur affective » déconnectée de la réalité comptable. Face à lui, le repreneur et sa banque analysent froidement la rentabilité future. Ce décalage d'attentes conduit à l'échec de nombreuses cessions, forçant une entreprise saine à la liquidation pures et simples.

3. La destruction de valeur patrimoniale

L'absence de transmission organisée ne lèse pas uniquement le propriétaire. Un fonds de commerce est un capital constitué de clientèle, de réputation et d'aménagements. Lorsque le rideau tombe définitivement, ce capital est détruit. De plus, la disparition des commerces historiques au profit de chaînes standardisées ou de locaux vacants banalise nos villes. Le maintien de la diversité commerciale passe impérativement par la réussite de ces transmissions. Il est économiquement plus efficient de sauver une entreprise existante, disposant déjà d'une clientèle et d'un flux, que d'en créer une *ex nihilo*.

Actions concrètes de l'UCOVA

Consciente de l'urgence, l'UCOVA n'est pas restée inactive face à ces préoccupations et en a fait, via la FER Valais, un de ses axes majeurs de sa stratégie de prestations. Fondatrice de PME Relais Valais, en 2014, au côté de la BCVs et de l'Antenne Région Valais romand, la FER Valais a développé des mesures d'information, de formation et de mise en relation afin de soutenir les entrepreneurs dans leur processus de transmission.

Informier : de la conférence annuelle au Rendez-vous de la transmission

D'abord organisés sous la forme de conférences thématiques, des séances d'informations ont été proposées annuellement depuis plus de 10 ans. Au vu du succès grandissant de ces événements, ces séances annuelles se sont muées, en 2023, en Rendez-vous de la transmission d'entreprise organisé dans le cadre de la Foire du Valais par la FER Valais, la BCVs, le Bureau des Métiers et Relève PME. Cet après-midi thématique présente à la fois des témoignages concrets d'entrepreneurs et le point de vue d'un expert sur des sujets spécifiques liés à la transmission d'entreprise. Accessible gratuitement à nos membres, cet événement unique en Valais vise à sensibiliser les entrepreneurs au parcours menant vers une transmission réussie.

Formation : des ateliers complets pour cédants et repreneurs

Lancé en 2023 également, un cycle de 4 ateliers a vu le jour. Toujours issue de la collaboration étroite entre la FER Valais, la BCVs, le Bureau des Métiers et Relève PME, cette formation en transmission d'entreprise parcourt l'ensemble du chemin de la transition. Le premier et le dernier atelier rassemblent cédants et repreneurs afin d'aborder le processus global de transmission et les aspects humains qui y sont liés. Les ateliers 2 et 3 sont segmentés : d'un côté les cédants, de l'autre les repreneurs. Cela permet d'aborder les thématiques spécifiques que rencontrent ces deux groupes, aux motivations et obligations différentes, tout au long du processus de transmission. Les aspects juridiques, financiers et fiscaux sont développés en profondeur grâce au concours d'experts dans les différents domaines.

Mise en relation : la plateforme RelevePME.ch

Informés puis formés, il ne manquait plus qu'aux cédants et aux repreneurs la possibilité de pouvoir trouver le partenaire idéal qui rendra concret la transmission de l'entreprise. Certes les transmissions se font de préférence en famille ou via un collaborateur compétent, mais lorsque ces pistes sont épuisées, la nécessité de trouver un partenaire externe représente la solution de dernier recours. Fondée il y a bientôt 15 ans par la Fédération des Entreprises Romandes et le Centre patronal

vaudois, l'association Relève PME a développé une plateforme Internet romande de mise en relation entre cédants et repreneurs. Celle-ci contient à la fois les éléments d'information relative à la transmission d'entreprise et la possibilité de publier une annonce, soit pour transmettre, soit pour reprendre une entreprise.

Dotée d'une mise à jour importante en 2025, elle est disponible en français et en allemand et propose aujourd'hui la remise de fonds de commerce, un annuaire d'expert à disposition des membres et une partie e-learning permettant de se former, depuis chez soi, aux différentes étapes de la transmission.

Nos demandes aux autorités

Pour désamorcer cette bombe démographique et soutenir le marché de la reprise, l'UCOVA soumet quatre mesures incitatives aux autorités et acteurs de la transmission :

1. Le financement garanti : clé de voûte de la transmission

Si les candidats à la reprise d'entreprise ne manquent ni de motivation ni de projets, l'accès au financement demeure souvent l'un des principaux défis d'une transmission réussie.

Dans certains secteurs, les établissements financiers exigent un apport en fonds propres important, ce qui peut constituer un frein pour les repreneurs, notamment les plus jeunes.

Dans ce contexte, le Centre de Cautionnement et de Financement (CCF) joue un rôle déterminant. En partageant le risque avec les partenaires financiers, il facilite l'accès au crédit et permet aux repreneurs de bénéficier de conditions de financement plus favorables. Ce mécanisme contribue ainsi à préserver le tissu économique local tout en favorisant la relève entrepreneuriale.

L'efficacité du cautionnement repose toutefois sur un équilibre financier fragile. Le coût global supporté par le repreneur, composé des intérêts bancaires et de la commission de cautionnement, doit demeurer suffisamment attractif pour préserver l'utilité de cet outil. Il ne faut en effet pas perdre de vue que le crédit devra également être remboursé par l'entreprise reprise. Si la charge financière devient trop importante, le cautionnement risque de perdre sa vocation première : rendre le financement accessible aux repreneurs.

Un dispositif de soutien ne peut remplir sa mission que s'il procure un avantage économique réel à celles et ceux qui entreprennent.

2. L'allègement fiscal sur le gain en capital de liquidation

Le système actuel pénalise la structure historique du commerce valaisan (la Raison Individuelle).

En prélevant près d'un quart du capital de retraite (AVS + Impôt) au moment de la liquidation, l'État fragilise la sécurité financière du commerçant âgé et décourage la transmission ordonnée.

Nous proposons un abattement fiscal cantonal majoré sur le bénéfice de liquidation si le commerce est cédé à un repreneur qui maintient l'activité et l'emploi durant au moins deux ans.

3. Le programme de « Mentorat de transition »

Une transmission réussie ne se limite pas à une signature chez le notaire, elle nécessite le transfert d'un savoir-faire, d'une culture et d'une relation clients souvent incarnée par le cédant.

Pour éviter les faillites précoces dues à une perte de repères, l'UCOVA propose que l'État soutienne financièrement une période de « mentorat ». Concrètement, le cédant restant actif dans l'entreprise durant 6 à 12 mois pour accompagner le repreneur devrait bénéficier d'un statut fiscal privilégié.

Ce compagnonnage garantit la pérennité de l'entreprise et le passage de témoin intergénérationnel.

N°4 LE DÉFI HUMAIN ET ADMINISTRATIF

1. L'inflation normative et l'externalisation administrative

En parallèle, le cadre d'exercice du commerce de détail s'est considérablement densifié sous l'effet d'une inflation normative continue. De la mise en conformité avec la nouvelle Loi sur la Protection des Données (nLPD) aux standards accrus en matière de sécurité, d'hygiène, de labellisation ou de traçabilité, le commerçant doit désormais maîtriser un corpus réglementaire digne d'une grande entreprise. Cette accumulation de règles, souvent calibrées pour des structures industrielles, impose une veille juridique permanente qui fragilise la TPE, dépourvue par nature de services de « compliance » dédiés.

Si la bureaucratie papier tend à s'effacer, elle laisse place à une complexité numérique tout aussi vorace, orchestrée tant par l'État que par les grands acteurs privés. Sous couvert de modernisation, la charge du traitement a été méthodiquement reportée sur l'utilisateur final. Fournisseurs, assurances, services bancaires et administrations publiques ont opéré un glissement de tâches, transformant le commerçant en opérateur de saisie pour le compte de tiers. L'entrepreneur voit ainsi ses ressources accaparées par la gestion d'interfaces et la mise en conformité. Cette tendance de l'« administration par

l'usager » agit comme un prélèvement continu sur sa productivité et le détourne de son cœur de métier.

2. La contrainte managériale face au mirage de l'extension des horaires

Si le commerce de détail repose intrinsèquement sur la qualité de son capital humain, la structure même du tissu économique valaisan — composé majoritairement de TPE et PME — impose des limites physiques que le débat public tend parfois à ignorer. La question de la libéralisation des horaires d'ouverture (Loi sur l'ouverture des magasins - LOM) ne saurait être réduite à une commodité consommateur car elle constitue pour le chef d'entreprise une équation économique insoluble.

Contrairement à la grande distribution qui s'appuie sur la rotation d'équipes interchangeables, le commerce indépendant repose sur l'omniprésence de son exploitant. Déjà absorbé par la gestion, l'approvisionnement et l'administration, l'entrepreneur ne peut physiquement assumer une ouverture 7 jours sur 7 sans compromettre sa santé ou l'équilibre de sa structure. Dès lors, toute extension implique une hausse de la masse salariale. Or, le pouvoir d'achat n'étant pas extensible, ouvrir plus longtemps ne génère pas de volume additionnel significatif, mais dilue le chiffre d'affaires sur une plage plus large.

Pour une boutique employant du personnel qualifié, une heure d'ouverture supplémentaire en soirée engendre des coûts fixes (salaires majorés, énergie, sécurité) qui nécessiteraient, pour atteindre le seuil de rentabilité (*break-even*), un chiffre d'affaires additionnel d'environ 120 à 150 francs par heure. L'expérience montre que le client de 19h00 n'est souvent pas un *nouveau* client, mais celui de 17h00 qui a décalé sa visite.

C'est ce pragmatisme, bien plus qu'un conservatisme idéologique, qui a motivé le rejet ferme de la révision de la LOM par 75 % des commerçants valaisans.

3. La pénurie de compétences : une érosion du savoir-faire

Au-delà des contraintes réglementaires, le commerce valaisan affronte une crise des ressources humaines inédite par son ampleur. La pénurie de main-d'œuvre qualifiée est devenue une donnée structurelle qui menace la substance même du commerce indépendant.

Cette tension sur le marché de l'emploi résulte d'une « double peine » pour le secteur. D'une part, le défi démographique réduit mécaniquement le bassin de talents disponibles. D'autre part, le commerce de détail subit une concurrence frontale de la part des secteurs administratifs publics et parapublics.

Ces derniers, offrant des horaires de bureau réguliers et des conditions que le marché privé ne peut pas toujours fournir, aspirent une part croissante de la force de travail qualifiée.

Pour le commerçant, cette fuite des compétences est périlleuse. Contrairement à la grande distribution où les processus peuvent compenser le manque de qualification, le commerce de proximité vend avant tout une expertise, un conseil et une relation. Lorsque le personnel qualifié vient à manquer, c'est la valeur ajoutée unique de l'enseigne qui disparaît, la banalisant face à la concurrence numérique. La difficulté de recrutement ne se résume donc pas à des postes vacants mais représente un risque direct de perte de patrimoine professionnel.

4. La stratégie de la valeur ajoutée : la compétence contre le salaire minimum uniformisé

Confronté à une pénurie structurelle de main-d'œuvre qualifiée et à l'attractivité concurrente des professions administratives aux horaires réguliers, le commerce valaisan ne peut plus se contenter du *statu quo*. Il se trouve aujourd'hui à une croisée des chemins décisive pour son avenir.

Deux visions sociétales s'affrontent désormais : celle d'une régulation étatique et uniforme des salaires par le bas, solution de facilité apparente, et celle, plus exigeante mais plus pérenne, d'une élévation réelle du niveau de vie par la montée en gamme des compétences.

Plus de salaire par plus de compétence

L'UCOVA rejette fermement la perspective d'un salaire minimum imposé par l'État, objet d'une prochaine votation cantonale. Fixer une rémunération plancher de manière arbitraire et uniforme constitue un leurre économique engendrant un double effet pervers.

Premièrement, une telle mesure provoque une « compression des salaires » inévitable : en relevant artificiellement le bas de l'échelle sans gain de productivité, les entreprises perdent leur capacité à différencier et valoriser financièrement l'expérience et la formation des collaborateurs qualifiés. De plus, l'entrée sur le marché du travail pour des personnes pas ou peu qualifiée se voit mis en péril par la fixation d'un salaire minimum uniformisé. Finalement, le rôle du commerce de détail dans l'insertion professionnelle pour des personnes ayant subi des accidents de la vie se voit également fragilisé. Demandant plus de soutien, de formation et de contrôle, ce type de poste, permettant aujourd'hui à certaines personnes de reprendre le chemin de l'emploi, ne pourrait survivre à l'uniformisation.

À cette vision étatique, nous privilégions une réalité économique : la revalorisation salariale doit découler mécaniquement de la revalorisation des compétences. Payer mieux ne se décrète pas car cela ne peut se financer que par le gain de productivité.

Actions concrètes de l'UCOVA

Cette conviction motive le choix stratégique opéré par notre Union : la montée en compétences technologiques. Avec 91% des jeunes générations présentes sur les réseaux sociaux et un e-commerce captant désormais 14,4% du marché, la digitalisation est devenue une condition de survie. Dans cette optique, l'UCOVA, en collaboration avec le CVPC, a déployé une nouvelle formation continue en « Gestionnaire du commerce digital ». Ce cursus redéfinit le métier de commerçant autour de trois modules (Stratégie Marketing, Marketing digital, e-commerce). L'objectif consiste à transformer le vendeur traditionnel en conseiller « phygital », capable de capter le client sur son smartphone pour le servir en boutique. Cette démarche démontre que pour le commerce indépendant, l'avenir ne réside ni dans l'ouverture nocturne, ni dans le salaire minimum garanti, mais dans l'excellence des compétences de terrain et des connaissances digitales, justifiant une rémunération supérieure.

Parallèlement, la bataille de la compétence se gagne dès la formation initiale. Membre de la Commission cantonale de formation professionnel (CCFPR) et du Comité de gestion du fond cantonal en faveur de la formation professionnelle (FCFP), l'UCOVA s'engage activement au service de l'apprentissage. Cette implication nous permet d'apporter une contribution concrète aux instances cantonales, en veillant à ce

que les décisions stratégiques et l'allocation des ressources restent connectées au pragmatisme du terrain et aux attentes des entreprises formatrices.

Convaincue que la formation duale constitue le socle de notre modèle économique, l'UCOVA s'investit durablement sur le terrain de l'orientation. Notre engagement, porté notamment par l'animation de la « Place du commerce » lors du salon des métiers « Your Challenge », témoigne de notre volonté d'échanger avec la jeunesse valaisanne. Cette démarche vise à faire découvrir la réalité des métiers de la vente et à en souligner la richesse relationnelle, au-delà des idées reçues. En soutenant ainsi la promotion de l'apprentissage, nous contribuons à préparer la relève indispensable à la vitalité du commerce de proximité.

Nos demandes aux autorités

1. Le principe « Once Only » et le droit à l'erreur

Pour desserrer l'étau administratif, le Canton doit appliquer le principe numérique du « Once Only » : une information déjà fournie à une administration (fiscale, sociale ou communale) ne doit plus être redemandée à l'entreprise par un autre service. Parallèlement, nous demandons l'instauration d'un « Droit à l'erreur » pour les TPE lors des premiers contrôles administratifs, remplaçant la sanction immédiate par une obligation de mise en conformité accompagnée.

2. La défiscalisation majorée de la formation

En réponse à la tentation du salaire minimum étatique, nous proposons un levier fiscal incitatif. L'État doit encourager la montée en gamme des salaires par la productivité en autorisant une déduction fiscale majorée (à hauteur de 150%) pour les frais engagés par les PME dans la formation continue certifiante et digitale. L'investissement dans le capital humain doit devenir fiscalement plus attractif que l'immobilisme et permettre aux PME valaisannes de faire face aux défis de la digitalisation et de l'Intelligence artificielle.

3. La généralisation de l'horaire scolaire continu

Au-delà des incitations fiscales, la disponibilité de la main-d'œuvre dépend intrinsèquement de la compatibilité entre l'organisation sociale et la vie professionnelle.

L'inadéquation entre les rythmes scolaires traditionnels et les exigences opérationnelles des entreprises constitue un obstacle majeur au recrutement. L'organisation traditionnelle de la journée scolaire, marquée par une longue interruption à la mi-journée, ne correspond plus à la réalité des familles ni aux besoins des entreprises.

Pour de nombreux parents, cette coupure limite les possibilités d'exercer une activité professionnelle à un taux suffisant pour le ménage ou d'accéder à un poste à responsabilité.

Bien que l'aménagement du temps scolaire relève de la compétence des communes, l'UCOVA souhaite attirer l'attention sur l'impact économique positif d'une évolution de ce modèle. L'exemple du Val d'Anniviers, pratiquant ce modèle depuis 1991, démontre que l'instauration d'un horaire continu est non seulement réalisable mais bénéfique pour l'ensemble de la collectivité.

Nous invitons les autorités communales à favoriser ce système là où il est possible. Il constitue une réponse concrète à la lutte contre la paupérisation et à la pénurie de personnel, en permettant aux collaborateurs locaux de concilier plus facilement leur emploi avec leurs obligations familiales.

*« Le pessimiste se plaint du vent,
l'optimiste espère qu'il va changer,
le réaliste ajuste ses voiles. »*

William Arthur Ward

PARTIE 3

CONCLUSION GÉNÉRALE

1. Nos propositions pour des conditions-cadres durables

L'analyse conduite dans ce Livre Blanc met en lumière une réalité partagée : l'avenir du commerce de détail ne dépend pas seulement de l'agilité des commerçants, mais aussi de la cohérence du cadre dans lequel ils évoluent.

Soucieuse de garantir la vitalité de notre canton, l'UCOVA formule, à l'attention des autorités, une série de mesures concrètes, articulées autour de quatre axes prioritaires et développées en amont, pour adapter les conditions-cadres aux défis actuels.

Axe 1 : Urbanisme et accessibilité

1. Partenariat logistique entre communes et associations
2. Mécanisme d'indemnisation pour cas de rigueur
3. Intégration de la signalétique dans les soumissions
4. Analyse d'impact commercial préalable

Axe 2 : Équité concurrentielle et numérique

1. Adoption d'un « Digital Market Act » suisse
2. Représentant légal obligatoire en Suisse
3. Suppression de la franchise douanière (TVA)
4. Création d'une « Taxe de Responsabilité Élargie »

Axe 3 : Transmission et financement

1. Financement garanti via le CCF
2. Allègement fiscal sur le gain en capital de liquidation
3. Soutien au « Mentorat de transition »

Axe 4 : Capital humain et simplification administrative

1. Principe « Once Only » et droit à l'erreur
2. Défiscalisation majorée de la formation
3. Généralisation de l'horaire scolaire continu

2. Un siècle d'engagement et d'actions

Depuis le rassemblement fondateur de Martigny en 1926, une conviction inaltérable guide notre marche :

L'isolement fragilise quand le collectif protège.

Au-delà de la simple défense d'intérêts sectoriels, notre Union a évolué pour devenir un interlocuteur constructif, privilégiant la recherche de solutions pragmatiques avec les autorités et les partenaires économiques.

Cette volonté de collaboration a connu un tournant décisif en 2004. La création de la FER Valais a doté le commerce indépendant d'une structure de gestion performante et d'un réseau d'influence étendu. Cette étape a permis de professionnaliser nos services, d'offrir une expertise juridique

pointue et de renforcer notre écoute auprès des instances cantonales et fédérales. Grâce au relai national et aux ressources mobilisables au niveau romand, ce travail en commun doit se poursuivre afin d'assurer le développement d'outils, de services et de compétences capables de créer de la valeur ajoutée pour nos membres. Mutualiser les ressources et les investissements, afin d'accomplir en commun ce qui est impossible seul, représente en effet le socle de notre engagement associatif. À titre d'exemple, les développements récents de l'intelligence artificielle ouvrent des portes nouvelles. Bien qu'accompagné de risques et de défis encore à appréhender, un nouveau champ des possibles se profile aujourd'hui, permettant d'aborder la simplification de la vie des entrepreneurs, le soutien dans leur travail quotidien et le développement de compétences avec un regard nouveau.

La représentation permanente de notre Fédération dans la Berne fédérale nous apporte également des clés utiles. D'une part, cela nous permet de suivre précisément les évolutions législatives afin de préparer nos entreprises aux changements à venir. D'autre part, nous pouvons désormais porter des messages utiles aux décideurs de notre pays afin de contribuer à une meilleure prise en considération de l'économie, de mieux faire comprendre ses défis et de faire évoluer les conditions cadres dans lesquelles elle évolue.

Parallèlement, le Groupe de travail des commerçants des villes du Valais romand a démontré son fort potentiel d'action. Que cela soit dans l'identification de problématiques partagées ou dans la mise en commun de ressources dans le cadre d'actions communes, cette étroite collaboration a déjà démontré que s'unir dans un but commun représente toujours, 100 ans après la création de l'UCOVA, un besoin essentiel au maintien d'une économie locale dynamique et de sa préservation. Menées par des miliciens dévoués, ces associations locales méritent de recevoir le soutien actif de notre Union et d'être soutenues dans leurs démarches.

La digitalisation des bons d'achat, le partage d'expériences, l'animation des centres-villes ou encore la représentation politique des intérêts des commerces locaux trouve une résonance naturelle lorsque ces thèmes sont discutés, partagés et réalisés conjointement. Notre Union, en tant que coordinatrice, joue ici un rôle important et l'élargissement de ce groupe à d'autres associations de plaine ou de montagne, du Valais romand ou du Haut-Valais, est à promouvoir et à encourager.

À l'aube de son second siècle, l'UCOVA aborde ainsi l'avenir avec ouverture et détermination. Nous ne sollicitons aucun privilège, nous espérons simplement des conditions-cadres équitables permettant au commerce de proximité de poursuivre sa mission face aux mutations actuelles.

Dans cet esprit de partenariat et de confiance mutuelle, nous continuerons à œuvrer pour l'économie cantonale, guidés par la conviction qui nous rassemble depuis cent ans :

L'Union fait la force !



UCOVA | WHV
UNION COMMERCIALE VALAISANNE
WALLISER HANDELSVERBAND