

Boulif: «Le train est en marche!»



• Le ministre tient son agenda

• Pas de prime de départ pour les rentiers

- L'Economiste: Plusieurs organisations sectorielles vous accusent de ne pas les avoir consultées...

- Mohamed Najib Boulif: Il faut



Mohamed Najib Boulif, ministre délégué du Transport, a lancé un ultimatum aux organisations professionnelles qui refusent de signer le contrat-programme (Ph. Bziouat)

rappeler que le dialogue qui a été entrepris entre le ministère du Transport et les professionnels a été mené sur à peu près 3 ans. Nous avons activé ce processus en novembre 2013 en tenant plusieurs réunions avec les professionnels que j'ai présidées moi-même, mais aussi avec l'administration pour traiter le côté technique du contrat-programme et de la réforme. Ces différentes réunions ont été couronnées par des rencontres en privé, avec chacune des représentations professionnelles, afin de discuter des points qu'elles jugent nécessaires et qui n'avaient pas été introduits.

- Qu'est-ce qui bloque alors dans les discussions?

- J'ai reçu une correspondance de la part de six organisations professionnelles, qui parlent de 8 points d'une manière très vague, et j'ai répondu officiellement sur l'ensemble de ces points. Apparemment, le point qui dérange à ce niveau est lié à la «rémunération» des agréments, c'est-à-dire une contrepartie pour ceux qui voudraient céder les leurs.

Les professionnels veulent aussi avoir une idée précise et claire sur les cas où il y n'aurait pas d'entente entre

le propriétaire et le gestionnaire de l'agrément.

Le troisième point est lié à la période de transition que nous avons fixée à un an, et que nous estimons suffisante. Ces points ont bien été discutés lors de nos rencontres antérieures, et sur lesquels il y avait des points de vue divergents même au sein de la profession.

- Que se passera-t-il si les professionnels refusent de signer d'ici le 31 décembre?

- Il faut dire que le train de la réforme est en marche, et que nous avons assez perdu de temps. Il n'est plus possible de prendre plus de retard. Toute bonne négociation entre deux parties signifie que chacune d'elles impose certains points et cède sur d'autres.

En aucun cas un négociateur n'obtient 100% de ce qu'il demande. Sinon, l'interlocuteur d'en face perdra, lui, 100%... A bon entendeur... □

Propos recueillis par H.E.

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com