

Tunisie - Distribution - Magasin Général 2 ans après : Tahar Bayahi prend la défense des grands distributeurs

Propos recueillis par [Moncef MAHROUG](#)



• La [concurrence](#) acharnée n'interdit pas la solidarité. Du moins, c'est ainsi que [Tahar Bayahi](#) voit les rapports entre grands distributeurs. Aussi n'a-t-on guère besoin de provoquer le président-directeur général de «Magasin Général» pour qu'il s'érige spontanément en porte-parole et avocat des trois acteurs de ce secteur. Une corporation qui a essuyé au cours de l'année 2009 de dures critiques, notamment de la part de [l'UTICA](#), qui l'accuse de tailler des croupières à la fois aux petits commerçants et aux industriels. Des attaques que Tahar Bayahi juge injustifiées. Aussi, le patron du troisième plus important opérateur de [la grande distribution](#) propose-t-il de prendre «le recul et la hauteur nécessaires pour voir ce qu'a apporté» ce secteur au pays.

Le p-dg de «Magasin Général» estime avoir «la chance de pouvoir en parler avec beaucoup d'aisance», car il appartient à une famille qui a débuté dans l'épicerie pour venir par la suite à l'industrie. «Je suis petit fils de Haj Chaabane Bayahi qui était épicier. Venant de Djerba, il a démarré à Ferry Ville, aujourd'hui Menzel Bourguiba. Mais nous sommes également industriels», rappelle notre interlocuteur.

Et l'industriel qu'il est est convaincu que «la grande distribution nous a amené à nous organiser différemment, à être plus regardants sur la qualité, sur la présentation de nos produits, etc. Elle nous a certainement aussi préparé à aller affronter la grande distribution à l'extérieur, à aller exporter. Elle nous a amené à intégrer un certain nombre de concepts que nous n'avions pas, une logique de gestion de temps et de stock, de mise à disposition des produits différente, et une logique de créativité que ne peut pas exiger le petit commerce. Le petit commerce n'en est pas capable. La grande distribution est capable de vous infléchir, de vous demander cela, et pour votre grand bien».

Tout en admettant qu'«il est normal qu'on parle des difficultés que peuvent rencontrer aujourd'hui les industriels et autres par rapport à la grande distribution», il se demande ce qu'on peut reprocher à un secteur «qui est en train d'essayer de mieux négocier ses achats pour offrir un meilleur niveau de prix au [consommateur](#). Est-ce qu'il s'agit de dire : non, laissons le consommateur payer plus cher pour que l'industriel continue à faire ce qu'il est en train de faire; s'agit-il de dire amenons aujourd'hui l'industriel à être plus performant pour le rendre capable d'affronter une concurrence dans le cadre d'une ouverture inéluctable du pays ? Donc l'effet de gestion du temps est absolument important. Les accords sont pris; le temps imparti est là. Il faut gagner du temps en le mettant à profit en se préparant à l'ouverture».

Il affirme que «contrairement à ce qu'on pense, la grande distribution est en train de faire d'excellentes choses» et n'en veut pour preuve que «sa part de marché grandissante». Il en tire la conclusion que «si la grande distribution n'était pas capable de convaincre le consommateur final, sa part ne serait pas en train de croître».

Conclusion : «La grande distribution sera soit tunisienne ou étrangère. Si on la veut tunisienne, elle le sera. Sinon elle sera étrangère».

