

Magasin Général deux ans après (1) : Tahar Bayahi réclame un hypermarché

Propos recueillis par [Moncef MAHROUG](#)

Le président-directeur général de [Magasin Général](#) –rachetée en 2007 par les Bayahi et Poulina Group Holding- estime le moment venu de permettre à la plus ancienne chaîne de supermarchés du pays de se doter d'un hypermarché. Pour lui permettre de lutter à armes égales avec ses concurrents, Monoprix-Géant et Carrefour-Champion en l'occurrence.



- **Webmanagercenter : Dès votre arrivée à la tête de Magasin Général en 2007, vous aviez fait part d'un projet de création d'un [hypermarché](#). Avez-vous obtenu l'autorisation requise pour cela ?**

Tahar Bayahi : Il est clair que Magasin Général a besoin d'un hypermarché; c'est fondamental de l'avoir aujourd'hui dans le projet. Toutefois, nous n'avons pas encore obtenu cette possibilité de manière effective.

Qu'entendez-vous par "manière effective" ?

Je fais partie des gens qui, de toute façon, croient aux engagements, à la parole donnée. Par conséquent, je n'ai pas beaucoup de crainte par rapport à cela. Mais je pense aussi que le temps est un facteur important dans la conduite d'un processus comme celui de la modernisation de Magasin Général. Donc, il est temps...

Vos deux concurrents sont adossés à des partenaires étrangers qui les ont notamment aidés dans le lancement de leurs hypermarchés respectifs. Comptez-vous en choisir un ?

La question a été posée tout à fait au départ, et il y avait deux écoles. Une première appelait à prendre un partenaire étranger dès le début parce qu'il pouvait nous faire gagner du temps. Une deuxième école considérait qu'il fallait d'abord essayer de comprendre les caractéristiques de cette entreprise, qui a une histoire et une personnalité, pour ne pas la casser.

En fin de compte, par souci d'engagement et de respect par rapport à la promesse qui a été faite de mener à bien cette privatisation, nous avons laissé cette idée de côté. Nous n'avons pas pris de partenaire pensant que ce n'était pas intéressant pour la conduite du projet à ce stade.

Pour ce qui est de l'avenir, je pense que nous sommes à même de continuer encore un bon bout de temps. Ceci ne nous empêche pas aujourd'hui de regarder de manière très large, parce que quand bien même des fois nous ne nous regardons pas, les autres nous regardent et viennent éventuellement nous chercher. Il n'y a rien de fait, mais des discussions sont menées en parallèle. Mais nous allons prendre tout notre temps.

Vous pensez qu'il sera nécessaire de passer à l'acte à quel moment de l'évolution du projet ?

Nous n'avons pas réellement aujourd'hui déterminé ce moment, parce qu'il ne dépend pas que de nous. Il dépendra de beaucoup de facteurs. Ce que je peux dire, c'est qu'aujourd'hui

l'entreprise est bien orientée en termes de développement; le processus de changement est maîtrisé à l'intérieur de l'entreprise.

Pour amener la chaîne de supermarchés «Magasin Général» au niveau de ses concurrents, vous pensez qu'il vous faudra combien temps et combien investir ?

Notre engagement a jusqu'ici consisté : un, en l'acquisition de «Magasin Général», deux, de [Promogro](#), et trois, dans le lancement du chantier de la remise en état. Le montant total de la facture est important. Pour les deux groupes (PGH et Bayahi, ndlr), l'engagement avoisine les 230 millions de dinars. Pour la seule remise en état des magasins, nous allons devoir investir encore 60 millions de dinars. Puis il faudra aussi financer l'expansion et le l'hypermarché, ce qui alourdira davantage la facture. Mais nous sommes confiants, car nous nous inscrivons dans un pays exceptionnellement intéressant, très stable et avec d'excellentes perspectives.

Il existe certes des opportunités dans d'autres pays, mais celles que nous offre notre pays sont extrêmement intéressantes.

Le marché de la grande distribution compte aujourd'hui trois acteurs de poids. Peut-il supporter l'arrivée d'autres opérateurs ?

Il y aura certainement d'autres acteurs, et cela ne pose pas de problème. Quand on parle de commerce, on ne pense qu'à l'alimentaire, or il n'y a pas que cela. Il y a également le commerce spécialisé –textile, équipement, etc.- et il va être intéressant, car porteur d'une plus grande marge que l'alimentaire qui est très disputé.

Outre les trois acteurs actuels, il existe potentiellement d'autres intervenants qui pourraient jouer un rôle très important dans la modernisation des circuits de distribution.