

« Il ne faut pas avoir peur de la concurrence »

Bernard Hayot et ses fils, Stéphane et Rodolphe, étaient de passage cette semaine en Nouvelle-Calédonie. Présent à travers les enseignes Géant, Casino et Leader Price, leur groupe est attaché à la compétitivité, et cultive une certaine discrétion.

Les Nouvelles calédoniennes : Il y a au moins de trois ans, une partie du groupe Lavoix était vendue au pôle Hayot. Quelle est aujourd'hui votre stratégie de développement en Nouvelle-Calédonie ?

Stéphane Hayot : Notre conviction est qu'une entreprise, en particulier si elle a une taille importante, a des devoirs. Parmi les nôtres, deux sont fondamentaux. Le premier, c'est de bien former nos collaborateurs, d'améliorer leur employabilité. Le second, c'est d'être un

Et nous allons communiquer davantage pour que cela se sache encore plus. Les prix, c'est essentiel. Le partenariat avec la production locale, c'est essentiel aussi.

Quels axes peuvent être travaillés afin de baisser les prix ?

Nous travaillons tous les jours pour essayer d'améliorer les prix, et faire en sorte que nous puissions être plus compétitifs. Parce que nous savons que c'est comme cela que les consommateurs seront satisfaits de ce que nous leur proposons.

Lors du conflit « vie chère » l'an passé, des syndicats ont demandé toute la transparence sur les prix.

Quelles actions concrètes peuvent être entreprises ?

Encore une fois, nous avons l'obligation d'être bons sur les prix, et d'arriver idéalement à être meilleurs que notre concurrent. Et c'est ainsi que les clients viendront chez nous. Nous sommes en permanence à la recherche de sources de progrès, d'amélioration de notre compétitivité, pour nous permettre de baisser les prix et de répondre aux attentes des consommateurs.

Quelle est aujourd'hui votre part de marché dans le secteur de la grande distribution ?

Il y a plusieurs opérateurs en Nouvelle-Calédonie. Quelques opérateurs assez importants, d'autres un peu moins, qui sont amenés à se développer. Et de nouveaux opérateurs qui vont probablement arriver sur le marché (Super U de

Païta vraisemblablement, NDLR). Nous trouvons cela très bien. La concurrence est quelque chose de très sain. Ensuite, à nous d'être efficaces, à nous d'avoir des équipes bien formées, d'avoir des magasins rénovés. Nous avons rénové presque tous nos magasins dans le réseau Casino, et en particulier Géant, pour justement être au rendez-vous des exigences de nos consommateurs. Il ne faut pas avoir peur de la concurrence.

Le Groupe Bernard Hayot a ouvert un magasin Leader Price dans le Nord, à Pouembout. Existe-t-il d'autres projets, dans l'immédiat ?

Aujourd'hui, nous nous attachons à essayer de bien faire avec les magasins que nous avons. Nous verrons à l'avenir. Bien entendu, si nous avons l'opportunité de nous développer, cela nous intéressera. Mais aujourd'hui, notre effort est concentré sur la qualité de nos magasins.

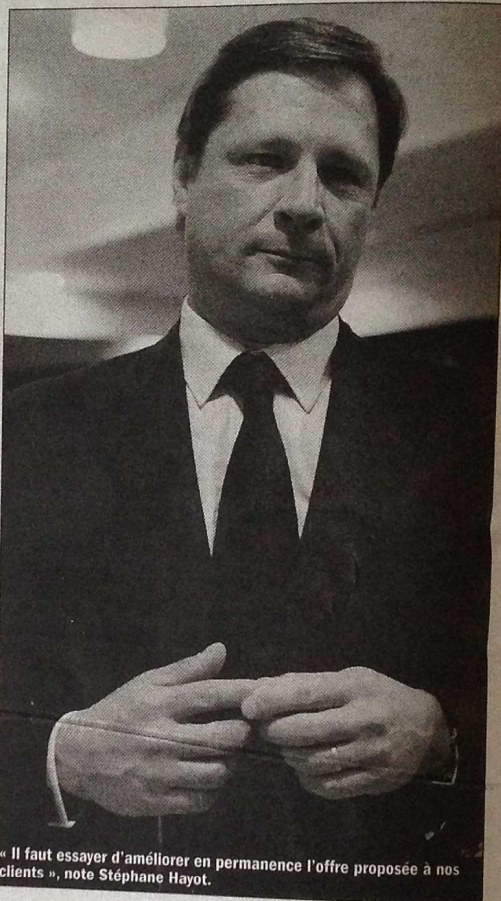
Il y a eu ici une « bagarre » sur la franchise de l'enseigne Decathlon...

Non, je ne sais pas de quoi vous parlez. Nous avons l'enseigne Decathlon sur la Martinique, la Guadeloupe, et la Réunion. Un autre opérateur l'a ici. La vie est ainsi.

Cette apparition sur le marché local du sport vous donne-t-elle néanmoins des idées ?

L'enseigne que nous avons ailleurs est portée par un autre groupe ici, et c'est très bien. Je lui souhaite plein de réussite dans la future ouverture de cette moyenne surface.

Propos recueillis par Y.M.



« Il faut essayer d'améliorer en permanence l'offre proposée à nos clients », note Stéphane Hayot.

réel partenaire de la production locale. Partout où nous développons nos activités de distribution alimentaire, nous voulons être un partenaire fort, de confiance, avec la production locale. Chaque fois que je viens en Nouvelle-Calédonie, je rencontre ces opérateurs. Je suis heureux de constater que les choses vont dans la bonne direction.

Ce second point a-t-il alors un impact sur les prix ? La vie chère est une problématique majeure ici...

Notre devoir, en tant que distributeur, est d'être bon sur les prix. Le consommateur, c'est lui qui donne le verdict. Nous avons demandé à nos équipes de faire en sorte que les enseignes Géant et Supermarché Casino soient les moins chères de la Calédonie. C'est déjà le cas.

Un virage historique

L'acte officiel a été conclu fin juin 2011. Une partie du groupe Lavoix est vendue au pôle Hayot. Sont cédés au conglomérat d'origine martiniquaise les ensembles Géant-Casino et Leader Price, ainsi que tout le pool administratif, comptable et financier qui gère le dispositif. Charles Lavoix conserve les établissements Rabot. Le montant de la vente n'a jamais été révélé, mais des échos évoquent une affaire autour de 12 milliards de francs. Soit l'une des transactions les plus importantes qui aient eu lieu sur le territoire.

■ **Economie.** Le groupe Bernard Hayot remet des diplômes à ses stagiaires



Employés mais aussi élèves

Voilà une première en Nouvelle-Calédonie pour le groupe Bernard Hayot. Cette promotion comptait 25 stagiaires employés de l'entreprise SCIE Distribution, l'antenne locale de GBH : 11 ont suivi une formation Bac+2, et 14 un enseignement niveau Bac. La grande partie de ces « élèves » est chef de rayon ou chef de rayon adjoint. « L'âge n'est pas un critère, indique le DRH Philippe Accart, ce sont le mérite et la compétence ». Le coût de ce programme, estimé à plusieurs dizaines de millions de francs, a été pris en charge par l'entreprise. Pas moins de 400 heures d'enseignement ont été passées en salle. Une ambition finalisée par une soutenance devant un public.