

INTERVIEW

« Notre objectif est d'aider les plus démunis à manger tous les jours »

Gabriel Gallion | France-Antilles Martinique | 02.03.2012



Elu président du Syndicat de la grande distribution alimentaire (SGDA) au lendemain de la crise de février 2009, Robert Parfait a été reconduit dans son mandat hier. Il explique un projet de baisse des prix sur une quarantaine de produits de première nécessité.

Votre mandat de président du Syndicat de la grande distribution vient d'être renouvelé. Quel est votre bilan sur ce qui a fonctionné et sur ce que vous regrettez de ne pas avoir réussi ?

Robert Parfait, président du Syndicat de la grande distribution. Pour le positif, c'est que depuis les événements de février à mars 2009, nous avons pu continuer à travailler et approfondir les pistes pour réduire le coût de la vie. Ce qui a été une volonté commune de tous les partenaires sociaux, notamment des syndicats de salariés, pour aller dans la même direction.

Le regrettable c'est que nous n'avons pas pu aboutir totalement. C'est notamment le cas avec les prix BcBa qui arrivent à échéance. Nous n'avons pas toujours trouvé de solution pour déterminer ce que nous voulons exactement faire.

Justement, est-ce que les l'instauration des prix BcBa a été une bonne expérience ou une mauvaise disposition ?

Je crois que dès le départ, on s'est trompé de cible. Au lieu de viser des produits de première nécessité, nous nous sommes focalisés sur les produits de grande consommation.

Or, ceux-là ne sont pas les plus recherchés par les plus faibles revenus. C'est là l'erreur de départ, puisque ce sont sur des produits de marque nationale que nous avons cherché à avoir des prix bas. C'est comme prendre une automobile haut de gamme, comme une Mercedes et de lui appliquer une baisse de 20% sur le prix de vente. Cette voiture sera toujours plus chère qu'une 107 Peugeot ou d'autres petites cylindrées.

Si on était parti d'une voiture justement de petite cylindrée, la baisse des prix aurait été plus significative : elle aurait eu un réel impact car le marché aurait été ouvert à plus de monde. Quand on sait qu'un produit de marque nationale est à la base 20 à 25% plus cher que celui d'une marque distributeur ou 50% plus cher qu'une marque « premier prix », vous avez une idée de ce qu'il aurait fallu faire. C'est-à-dire travailler sur les premiers prix pour les faire baisser.

Seriez-vous prêt à développer l'idée d'une gamme de produits à faible prix pour les plus nécessiteux ?

Effectivement. Mais on ne peut pas dire que l'on va baisser tous les produits de 20%. Ce n'est pas possible car il y a un différentiel entre les prix ici et ceux de métropole qui est de 20 à 25%. Il y a les étapes, du port, de l'octroi de mer, du débarquement, de l'arrivée sur le port et de la marge du distributeur. Mais, nous pouvons faire des efforts. Aussi, l'idée est d'aider le consommateur le plus pauvre et le plus défavorisé. Il s'agit donc de concentrer les efforts sur quelques produits.



Combien de produits ?

Entre une trentaine et quarantaine. Mais quand je parle de produits, il s'agit de famille de produits. Ce ne sont pas seulement des articles. C'est une erreur de parler d'article en pensant produits et inversement.

Les oeufs sont un produit et je peux avoir différents types d'oeuf. Il s'agit donc de trente à quarante produits qui sont réellement des produits de première nécessité. Ceux qu'une famille à faible revenu achète régulièrement pour vivre, comme le pain, le lait, les oeufs, les sardines, la margarine, etc.

Ce qui ne peut être confondu avec les produits de grande consommation, comme la mousse à raser, la lotion et autres articles que l'on consomme régulièrement mais qui ne sont pas indispensables pour vivre quotidiennement. Notre objectif est d'aider ceux qui sont au SMIC ou en dessous, à vivre et manger tous les jours.

Vous discutez avec les syndicats, mais pour parvenir à cet objectif, il y a nécessairement d'autres partenaires à convaincre, comme l'État et la Région ?

Rien que pour la définition de la liste des produits, nous n'avons pas encore trouvé d'accord. Nous avons entamé la discussion avec les syndicats et l'administration, mais cette dernière s'est retirée de la table des discussions, estimant que cette affaire ne concernait que les syndicats et nous. Nous espérons qu'elle resterait au moins comme facilitateur. mais ce n'est pas sa vision du

dossier.

Nous avons un accord de la Région sur une baisse de l'octroi de mer sur ces produits. Mais il faudra les définir dans un premier temps et avoir une définition très fine pour que l'application de la baisse d'octroi de mer, ou l'exonération, ne s'applique strictement qu'à ces produits-là et non à une gamme plus large. L'objectif n'est pas de pénaliser la collectivité régionale.

D'autre part, nous avons eu des discussions avec le transporteur maritime et il nous a répondu favorablement. Concernant la grande distribution, elle est prête à faire un effort, à avoir des marges quasi nulles sur ces produits, pour que cette baisse des prix de première nécessité ait vraiment du sens.

Vous regrettez le départ de l'État, mais il est un partenaire incontournable car il y a de la fiscalité sur ces produits. Allez-vous jusqu'à demander une exonération totale des taxes sur ces produits ? Une exonération de la TVA ?

Nous avons reçu une fin de non-recevoir sur la TVA. En revanche, nous demandons l'application de la continuité territoriale comme cela s'applique pour la Corse.

C'est-à-dire, bénéficier des aides qui s'appliquent actuellement sur les intrants, pour ces produits de première nécessité. Il faut savoir que l'aide au fret ne s'applique que sur les matières qui participent à la production industrielle ou agroalimentaire. Il n'y a pas d'aide au fret sur les produits de consommation. C'est ce que nous demandons mais que sur les produits de première nécessité que nous devons lister. Cela permettra de ramener le différentiel avec la métropole au minimum. Le coût du transport baisserait automatiquement.

Si vous réussissez ce pari, quel sera le niveau de la baisse de ces prix ?

Je pense que nous pourrions arriver à un différentiel de prix ne dépassant pas 5% à 10%, si nous agissons sur toute la chaîne. Cela veut dire que sur des produits de faible valeur, cela pourrait représenter plus, voire entre 20 à 25%. Pour une raison simple : le coût du fret - qui sera alors supporté par l'aide au fret - ne sera pas plus important que pour des produits de plus grande valeur. L'idée est qu'avec l'aide de l'État, le fret et compte tenu que les coûts fixes baisseraient, nous pourrions avoir des produits moins chers qu'en région parisienne.

Tout cela aurait un impact important sur l'économie de nos îles. Quand on voit ce qui se passe dans les autres départements d'Outre-mer, nous pourrions avoir ainsi une relance de la consommation, avoir plus de pouvoir d'achat et surtout permettre une amélioration du niveau de vie des plus défavorisés.

La problématique de la vie chère s'applique aussi sur les produits de grande consommation. Est-ce que vous avez une idée pour réduire le coût de la vie ?

Pour répondre à cela, je reviens sur la continuité territoriale. Que vous habitiez Nantes, Strasbourg, Paris ou Nice, il y a une continuité territoriale qui joue sur bien des facteurs. Je ne demande rien de plus que son application chez nous, afin de donner plus de souffle à notre économie.

Si février 2009 n'avait pas eu lieu, est-ce que l'idée de réduction sur les produits de première nécessité aurait existé ?

Elle existait déjà. Nous avons signé un accord avec l'État.

Michèle Alliot-Marie, ministre de l'Intérieur et de l'Outre-mer à l'époque, en 2008, me semble-t-il. Il s'agissait de développer nos produits de premier prix avec des aides que l'État devait nous donner pour compenser les coûts. Il ne nous les a jamais données.