



Proxi News

La newsletter de vos magasins

#23 Octobre-Décembre 2025

- Événements
- Les ventes en poupe
- Vis ma vie
- Rencontre

À la une

Devance, la solution d'encaissement simple, performante et certifiée

La loi de finances 2025, promulguée en février, a renforcé les obligations liées aux systèmes de caisse. Désormais, la simple auto-certification par le prestataire n'est plus autorisée : seules les caisses certifiées par un organisme accrédité sont considérées comme conformes. Ce durcissement de la loi pose un défi particulier aux magasins qui travaillent avec des prestataires externes, car leurs solutions ne respectent pas toujours les normes françaises.

Pour répondre aux exigences de la loi et éviter les sanctions, Carrefour travaille avec le prestataire Orisha, qui propose une solution d'encaissement et de gestion référencée : Devance. Avec la formule Proxi, vous avez accès à toutes les fonctionnalités principales (connexion balance, gestion des stocks, achats et analyse de la rentabilité, accès à distance, etc.), mais également à des spécificités



qui vous aideront à maximiser les performances de votre point de vente : gestion automatique des changements de codes IFLS, intégration automatique et validation manuelle des Téléprix, blocage article (flux automatique), étiquettes de balisage et balisage promotionnel, gestion des activités complémentaires, connexion du terminal de saisie enseigne (tabac, presse, FDJ). Au-delà de l'obligation légale, le choix d'un prestataire certifié présente de véritables avantages. Les solutions proposées assurent non seulement la sécurisation des données et la conformité aux normes fiscales, mais elles intègrent aussi des fonctionnalités supplémentaires qui facilitent le quotidien. Pour plus d'informations, n'hésitez pas à vous rapprocher de votre délégué commercial.

60

C'est le nombre de jours accordés aux magasins pour se mettre en conformité lorsqu'ils ont été verbalisés pour l'utilisation d'un logiciel de caisse non certifié.

12

C'est le nombre total de fonctionnalités offertes par la solution d'encaissement et de gestion Proxi.



- Accueil
- Événements
- Les Ventes en poupe
- Vis ma vie
- Rencontre
- Archives
- Télécharger en pdf
- Contact



La Poste et la Française des Jeux

Des services aux atouts multiples pour votre magasin

Récupérer son recommandé en dehors des heures d'ouverture de La Poste ou valider un ticket de loto en faisant ses courses... Autant de services appréciés par les clients et qui présentent de nombreux atouts. Aujourd'hui, 170 supérettes offrent ces services avec un bilan très positif : plus de passage, une image multi-service renforcée, une clientèle fidélisée et une place privilégiée dans la vie locale.

La Française des Jeux : un levier de trafic considérable

En France, près de 24 millions de personnes jouent régulièrement. La notoriété de la Française des Jeux (FDJ) permet de générer un revenu additionnel important grâce à trois activités : tirage, grattage et paris sportifs. Si la FDJ accepte votre candidature, le fonctionnement est simple : saisissez les mises du client sur la caisse et le terminal FDJ, il pourra ensuite payer en une seule fois tous ses achats, jeux et produits du magasin compris. L'installation du mobilier est financée par la Française des Jeux et ne nécessite qu'une courte formation.

La Poste : un service simple et facile à intégrer

Pour proposer l'envoi et la réception de courriers ou de colis, le processus est similaire. Une fois votre dossier accepté par La Poste, le matériel est fourni et un membre de votre équipe est formé. Les opérations effectuées par les clients sont enregistrées sur un terminal qui génère un code-barres, utilisé pour le paiement. Le magasin encaisse le montant de l'opération et reverse chaque mois le cumul à La Poste. Un service gagnant car un client La Poste sur deux réalise également des achats en magasin. Pour soumettre votre candidature à ces services, contactez votre délégué commercial.



Top 300

Les références essentielles à avoir en rayon

Jusqu'à 15 000 références produits sont à disposition des gérants de magasin. Mais il n'est pas toujours évident de déterminer lesquels mettre en rayon. Pour vous aider, le Top 300 PGC, accessible sur votre cadencier dynamique, liste les meilleures ventes de proximité. De quoi cibler les références couvrant les besoins essentiels de vos clients. Mais pas seulement. Car en trouvant les produits qu'ils sont venus chercher, vos clients, satisfaits, sont plus enclins à revenir et à compléter leurs achats avec des produits complémentaires. Autant d'avantages qui font du Top 300 un outil pratique, contribuant à faire de votre magasin un lieu d'achat fiable et incontournable et à vous garantir un flux de vente régulier.



[Accueil](#)

[Évènements](#)

[Les Ventes en poupe](#)

[Vis ma vie](#)

[Rencontre](#)

[Archives](#)

[Télécharger en pdf](#)

[Contact](#)



Événements

Les ventes en poupe

Vis ma vie

Rencontre



Les ventes en poupe

Les fêtes de fin d'année...

...Un moment propice pour créer de la convivialité en magasin

Au-delà de la décoration, quelques idées simples à mettre en place vous permettront de faire vivre l'esprit de Noël à vos clients tout en dynamisant votre point de vente.

1

Faire découvrir les saveurs de Noël

Pour mettre à l'honneur votre sélection de produits de saison, quel meilleur moyen que la dégustation ? Un moment simple à mettre en œuvre, convivial, et qui permet de s'immerger dans l'ambiance de Noël avant l'heure. Chocolats, vins, apéritifs, foie gras, produits du terroir... Faites votre choix et composez un buffet de fêtes rapidement et facilement : une table bien disposée, quelques éléments décoratifs, et votre stand deviendra un lieu de passage incontournable. Le moyen idéal de stimuler les ventes, de fidéliser vos clients et de créer un moment de partage inoubliable.



2

Organiser une tombola de fin d'année

Simple à mettre en place, la tombola est un excellent moyen, ludique et festif, de créer de l'animation dans votre supérette. L'inscription peut se faire facilement au moment du passage en caisse (à partir d'un certain montant, par exemple), et les vainqueurs du tirage au sort pourront repartir avec le lot de votre choix. Pourquoi pas un panier garni de produits de votre magasin ? Une façon d'encourager les achats de fin d'année et de créer un bouche-à-oreille positif.



3

Créer un « espace photo » à thème

Un décor de Noël sur un mur, quelques accessoires, et le tour est joué : vos clients peuvent faire une photo souvenir lors de leur passage en magasin. C'est une manière simple de marquer les esprits et de rendre la visite plus mémorable, sans grand investissement. Les clients qui font leurs courses en famille passent un moment agréable au sein de votre magasin, et peuvent ensuite partager leurs photos sur les réseaux sociaux. Une manière simple de prolonger la convivialité au-delà du magasin et de faire rayonner l'esprit de Noël autour de votre enseigne.



[Accueil](#)

[Événements](#)

[Les Ventes en poupe](#)

[Vis ma vie](#)

[Du côté de chez vous](#)

[Archives](#)

[Télécharger en pdf](#)

[Contact](#)



Vis ma vie



Plus qu'une supérette, un lieu de vie

À Condé-Sainte-Libiaire, petit village pittoresque de Seine-et-Marne, un commerce fait figure de point de repère : le magasin Proxi, tenu par Ahmed depuis 2007. Dix-huit ans plus tard, son magasin est bien plus qu'un point de vente : c'est devenu un espace de convivialité et de rencontre pour les habitants.



Proxi 4, rue de Montry
77450 Condé-Sainte-Libiaire



Reprise depuis 2007



Surface de vente :
150 m²



du lundi au dimanche
de 9h à 13h et de 15h à 21h
Fermé le jeudi.



Clients/jour :
60



Panier moyen/jour :
14 €

En 2005, dans le village de Condé-Sainte-Libiaire, alors que l'ouverture d'un commerce de proximité devient nécessaire, la mairie fait bâtir un local dans cette optique. Mais deux ans plus tard, le magasin, tenu par un couple de personnes âgées, doit trouver un repreneur. Ahmed Ait Douche rachète le fonds de commerce et ouvre une supérette Proxi. Depuis 19 ans, il s'investit sans relâche pour faire vivre son magasin, devenu un véritable lieu de vie.

Une passion familiale

Le métier, Ahmed l'a dans le sang. Son père a longtemps tenu une épicerie et Ahmed lui a régulièrement donné un coup de main le week-end ou pour les livraisons. Alors, une fois ses études de commerce terminées, la suite s'impose d'elle-même : il veut ouvrir son propre magasin. « *Je baigne dedans depuis que je suis tout petit, j'ai eu la meilleure des formations* », sourit Ahmed.

Le Meilleur commerce de proximité de France

Dès ses débuts, Ahmed cherche à marquer le magasin de sa personnalité. En accord avec la mairie, il fait construire une terrasse à l'avant, pour que les habitants du village puissent s'y retrouver, boire un café et discuter dans un cadre agréable. Les clients peuvent bénéficier d'une formule petit-déjeuner tous les jours, et le week-end, Ahmed et sa femme proposent des spécialités orientales à emporter. « *Ça ajoute un aspect convivial au magasin, les clients ont pris l'habitude de se donner rendez-vous ici* », explique Ahmed.

Sur la page Facebook de la supérette, il n'hésite pas à communiquer sur tous les événements à venir. L'endroit est devenu un point de ralliement pour le village, surtout depuis la fermeture du dernier café, il y a dix ans. C'est ainsi qu'en 2022, les nombreux témoignages de satisfaction de sa clientèle lui ont valu le titre de Meilleur commerce de proximité de France.

« Les clients ont pris l'habitude de se donner rendez-vous ici. »

S'adapter au village et vivre avec lui

Si Ahmed devait donner un conseil à d'autres gérants de magasins Proxi, ce serait celui-ci : « *Travailler main dans la main avec la mairie et surtout, ne pas hésiter à personnaliser son magasin. Chacun peut apporter sa touche, en fonction de sa personnalité et des besoins du village.* » Pour lui, c'est la clé pour fidéliser la clientèle.

Après toutes ces années, la passion est toujours là. « *Je ne pensais pas tenir aussi longtemps, mais je peux dire qu'aujourd'hui, on est vraiment ancrés dans la vie du village. Et je me sens toujours aussi bien !* », conclut Ahmed.



Proxi News

La newsletter de vos magasins

#23 Octobre-Décembre 2025

Événements

Les ventes en poupe

Vis ma vie

Rencontre



Rencontre

Au cœur du centre d'appels avec Alexandre Foures

3 Questions à...

Alexandre Foures

Responsable adjoint du service client

Dans le groupe depuis 2023

1

En quoi consiste votre métier ?

Alexandre Foures : Mes missions s'articulent autour de deux axes. D'une part, la gestion opérationnelle du centre d'appels, contacté par nos clients, les gérants des différents magasins Carrefour. Mon rôle : être à leur écoute et leur fournir un support en cas de problème logistique ou commercial. D'autre part, j'assure la gestion de certains volets des ressources humaines, notamment l'organisation des plannings et le maintien d'un climat de travail harmonieux.

2

À quoi ressemble votre journée type ?

A. F. : Je rejoins les collaborateurs du centre d'appels en début d'après-midi. Je trouve qu'être sur place, avec eux, est important. Je commence toujours par un état des lieux de la matinée avec les différentes équipes (difficultés rencontrées, solutions trouvées, etc.). Cela me permet de planifier et d'organiser le reste de la journée. Ensuite, je m'occupe de la résolution des incidents en cours, tels que l'étiquetage incorrect des produits commandés, par exemple. C'est le cœur de mon métier. Et j'assure en parallèle ma mission d'encadrement.

3

Quels types d'incidents rencontrez-vous le plus souvent et comment les gérez-vous avec votre équipe ?

A. F. : Les incidents les plus fréquents concernent les inversions de palettes. Lorsqu'un magasin ne reçoit pas la bonne commande, c'est une vraie source d'anxiété pour le gérant. Nous nous efforçons d'adopter le bon discours, de le rassurer et de proposer des solutions adaptées. L'empathie est au cœur de notre approche, car elle facilite le dialogue et permet d'identifier précisément le problème. Ce qui me motive dans ce métier, c'est la possibilité d'aider les gens. Je ressens une grande fierté lorsque nous recevons des retours positifs, que ce soit en direct ou via les enquêtes de satisfaction.



Accueil

Événements

Les Ventes en poupe

Vis ma vie

Du côté de chez vous

Archives

Télécharger en pdf

Contact