



Proxi

Proxi News

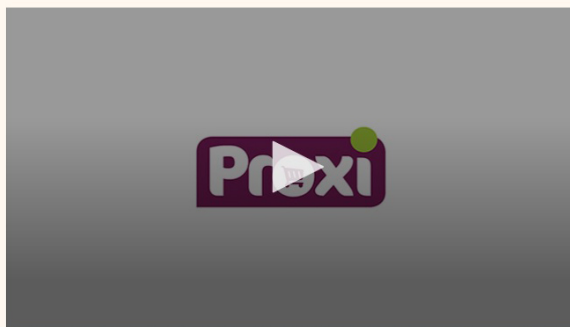
La newsletter des magasins Proxi #1 janv-mars 2020

Événements

Les ventes en poupe

Vis ma vie

Du côté de chez vous



Découvrez les vœux d'Alexandre de Palmas, Directeur Exécutif de Carrefour Proximité France



Édito



Bonne année 2020 !

Alors que de nouvelles applications sont désormais déployées dans tous les magasins Proxi, notre rendez-vous trimestriel évolue lui aussi. Proxi Pocket se numérise et devient Proxi News. Vous y retrouverez vos rubriques habituelles ainsi que des informations utiles pour optimiser vos ventes.

Le commerce de proximité connaît un vif succès depuis quelques années auprès de consommateurs de plus en plus en quête d'authenticité et de lien social. Dans ce contexte très porteur, notre réseau se positionne en première ligne. Au cours de l'année à venir, l'objectif est d'accélérer encore son expansion pour renforcer sa visibilité et sa notoriété.


2019 a été une belle réussite en terme de développement sur tout le territoire. Afin de maintenir ce cap, vos délégués commerciaux vous accompagneront dans les mois à venir dans le but de retravailler vos détections de produits de la marque Carrefour, gage de rentabilité. Pour répondre au mieux aux attentes des consommateurs, accordez aussi une large place aux produits labellisés Agriculture Biologique. De plus en plus accessible grâce à la marque Carrefour Bio, le bio est un marché en forte croissance qui s'adresse désormais à tous les consommateurs plus soucieux que jamais de leur alimentation. Enfin, le caractère multiservices des magasins Proxi fait la différence. Alors n'hésitez pas à proposer toujours plus de nouveaux services. C'est là l'une des grandes forces de notre enseigne !

Permettez-moi, en ce début d'année, et avant de mener à bien tous ces projets, de vous présenter à vous et à vos proches, mes meilleurs vœux.


Claire Eychenne,
Directrice d'enseigne Proxi Région Sud-Ouest




DANS CE NUMÉRO




Événements
Communication, de nouveaux outils pour se démarquer.



Ventes en poupe
En rayon, faites de la place à l'hiver !



Vis ma vie
À Ax-les-Thermes, tout schuss vers le succès !



Du côté de chez vous
Au côté d'une conseillère métier.



Mentions légales

Contact



Événements

Les ventes en poupe

Vis ma vie

Du côté de chez vous

Événements



Communication

De nouveaux moyens pour se démarquer



Cartons d'invitation et goodies aux couleurs de l'enseigne Proxi, leaflets personnalisés... Grâce aux nouveaux outils de communication disponibles à la demande, vous allez faire parler de vous avec style !

« Communiquer de façon efficace et professionnelle tout en respectant la charte graphique qui donne son identité à une enseigne est primordial. C'est pour vous aider à devenir des "pro de la com" qu'une boîte à outils regroupant ces supports a été conçue et mise à disposition de vos interlocuteurs-rices en région », explique Cédric Gauvain, Responsable Communication National.

Vous avez envie de communiquer sur vos produits "coup de cœur" afin de relancer votre magasin à la suite d'une rénovation ? De faire connaître tous les services que vous offrez ? De mettre en avant les produits locaux que vous commercialisez ? A moins que vous ne souhaitiez adresser à vos meilleurs clients un carton d'invitation à l'occasion de la Foire aux vins, par exemple ? Votre Responsable Communication Région est votre interlocuteur direct pour concevoir avec vous le support adapté.

Quant aux goodies (perche à selfie, lampe et ventilateur USB, mais encore mugs, casquettes, sac à dos, t-shirt) aux couleurs de l'enseigne Proxi, vous pouvez toujours les commander auprès de votre assistante d'enseigne. La nouvelle année est l'occasion d'en offrir à vos clients les plus fidèles à qui ce geste fera très certainement plaisir !

"Des goodies aux couleurs de l'enseigne Proxi à offrir à vos clients les plus fidèles"



Logistique

A l'heure du numérique



Tous les magasins Proxi sont désormais équipés de la messagerie Gmail et des deux nouveaux logiciels annoncés cet automne : **Carta**, pour traiter tous les échanges avec la logistique marchandise de manière interactive et le **cadencier dynamique** qui permet de

connaître en temps réel le référentiel des produits qui vous sont proposés à la commande. Si vous rencontrez encore des difficultés, faites appel à votre délégué commercial.

Et aussi

● C'est pour bientôt

Votre intranet fait peau neuve : plus simple, plus interactif et plus moderne. En ce début d'année, découvrez votre intranet PoP, optimisé pour tous vos écrans. Vous allez l'adorer !

● À vos remarques !

Profitez de votre messagerie Gmail pour nous faire part de vos suggestions sur votre nouveau webzine Proxi News. Contactez Rachel Maïche : rachel_maïche@carrefour.com



Mentions légales

Contact

© 2019 ici Barbès, Tous droits réservés.



Événements

Les ventes en poupe

Vis ma vie

Du côté de chez vous

Les ventes en poupe

En rayon, faites de la place à l'hiver !

Pot-au-feu, raclette, fruits ultra-vitaminés... Quand les températures chutent, vos clients ont envie de se remonter le moral avec des produits nutritifs, chauds et savoureux. Alors n'oubliez pas de mettre vos rayons au diapason de l'hiver !




+ 16 %

Le marché des fruits et légumes bio progresse de 16 % en volume.


"Raclettes et tartiflettes restent les vedettes de l'hiver !"


12,7 litres

Les Français consomment en moyenne 12,7 litres de soupe industrielle par an (données Consoglobe).

1 Fruits et légumes au top

Pour offrir le meilleur de la saison, 2 outils à votre service le cadencier et le PIF (Pratiques Infos Filières). En effet, contrairement aux idées reçues, les fruits et légumes ne sont pas les parents pauvres de l'hiver. Les fruits exotiques (ananas, kiwi, litchis, banane) ainsi que la famille des agrumes (orange, clémentine de Corse, pamplemousse, citron)... Sans oublier les pommes et les poires. Du côté des légumes, on trouve bien sûr une large déclinaison de pommes de terre (pour la raclette, les frites, la purée, le potage), mais aussi les poireaux, les courges, les carottes, sans oublier les choux (rouge, brocolis, chou de Bruxelles, chou-fleur), les épinards ou les endives, très consommées l'hiver. Cette large gamme est à décliner aussi en bio.

2 Des plats bien chauds

En libre-service, dans la gamme des plats préparés à réchauffer Carrefour et Reflets de France, les grands classiques sont au rendez-vous : choucroute garnie d'Alsace, tartiflette au reblochon de Savoie, confit de canard du Sud-Ouest, etc. Quant à la saucisserie, Reflets de France lui fait la part belle ; saucisses de Montbéliard, de Morteau, knacks d'Alsace... Sans oublier les plats individuels micro-ondables, aussi populaires chez les jeunes que chez les seniors et les conserves qui, loin d'être "has been", se maintiennent en bonne position au rayon épicerie (cassoulet, petit salé aux lentilles, choucroute, ou saucisses de Toulouse aux lentilles, Reflets de France et Carrefour).

3 La tendance soupe

Les soupes, quant à elles, ont la cote à cette période de l'année. La tendance est aux soupes vendues en libre-service frais, en bouteille ou en bocal bien que les briques aient encore leur clientèle. Les fêtes sont derrière nous, le moment est venu de revisiter ses rayons et d'accorder une large place à tous ces produits !

4 Des assortiments malins

Enfin, raclettes et tartiflettes restent les vedettes de l'hiver. Et en rayon, tout est prévu pour confectionner de savoureuses recettes : bel assortiment de charcuteries de montagne ou de Corse, de fromages à raclette tranchés, de fromages râpés pour fondue... C'est le moment ou jamais de mettre ces produits en avant !



Mentions légales

Contact

© 2019 ici Barbès, Tous droits réservés.



À Ax-les-Thermes, tout schuss vers le succès !



Grâce à l'attractivité de la station thermale et à l'excellente situation de leur magasin Proxi agrandi depuis peu, M. et Mme Boulet développent de nouveaux services pour faire de leur commerce le cœur battant de la proximité. De quoi envisager l'avenir avec confiance.

- Ax-les-Thermes (09) : 1 200 habitants
- Reprise Proxi : 2012
- Remodeling : 2019
- Surface de vente : 70 m²
- Ouvert 7 jours/7
- Clients/jour : 150
- Panier moyen : 8,50 €

Ax-les-Thermes, petite ville des Pyrénées à proximité de l'Andorre, ne manque pas d'atouts. Station thermale réputée, elle s'enorgueillit aussi d'un beau domaine skiable. C'est là, au cœur du bourg commerçant et au pied des départs de pistes, qu'est établi le magasin Proxi repris par M. et Mme Boulet en 2012.

À l'origine de cette aventure, un désir de changement. Lui était informaticien dans une importante société américaine basée à Toulouse. Quatre heures de trajet quotidien et une vie de famille vécue entre deux portes. Elle, était employée depuis 20 ans dans un Proxi des environs. Lorsqu'un plan de licenciement se profile, M. Boulet décide de se mettre sur les rangs. « *J'en avais marre, je souhaitais passer plus de temps avec mon épouse et vivre à la montagne* » résume-t-il.

Comme le Proxi d'Ax-les-Thermes était en vente, le couple saisit l'opportunité et prend très vite la décision d'acquiescer ce commerce. Mme Boulet connaît tous les arcanes de la vente, du cadencier, de la caisse, quant à M. Boulet, il apprend très vite sur le tas !

Seul hic, ils vont devoir s'organiser dans 25 m² durant plusieurs années, faute de pouvoir s'agrandir. « *À l'époque, les rayons ne pouvaient contenir qu'un facing de produits et nous passions notre temps à les remplir. Il y avait plus de stock en réserve que d'articles en magasin* » se souvient M. Boulet. Finalement, le propriétaire se décide à vendre les murs et c'est ainsi que notre couple, après 5 mois de travaux début 2019, est aujourd'hui à la tête d'un magasin flamboyant neuf de 70 m² comptant plus de 2 000 références, une belle offre de fromages et de charcuterie à la coupe et une gamme de produits locaux qui ne cesse de monter en puissance.

Une transformation dont les effets n'ont pas tardé à se faire sentir puisque le chiffre d'affaires, qui était déjà très satisfaisant malgré le manque de place, a bondi de 28 % environ dès l'été qui n'est pourtant pas la période la plus faste.

« Même si les vacanciers sont essentiels pour notre chiffre d'affaires, il ne faut surtout pas négliger la clientèle locale. C'est pour elle que nous travaillons avant tout. »

Les mois les plus favorables à Ax-Les-Thermes ? Ceux de décembre à mars, lorsque la saison du ski bat son plein et que le magasin réalise une bonne partie de son chiffre d'affaires annuel grâce aux adeptes des sports d'hiver. À l'employée à temps plein vient s'ajouter alors un extra pour répondre à la demande 7 jours sur 7.

La vente de forfaits de ski, la pâtisserie et ses poulets fermiers ou les plateaux raclettes confectionnés par notre couple attirent alors les vacanciers. Le reste de l'année, il y a les curistes bien sûr, les amateurs de plein air l'été et, surtout, les habitants d'Ax que notre couple de commerçants ne veut surtout pas négliger. « *Pour nous, la clientèle locale est la plus importante, même si l'hiver on a moins de temps à leur accorder* » affirme M. Boulet. D'ailleurs, une fois par semaine, celui-ci parcourt les environs pour assurer les livraisons à domicile et est ouvert tous les jours, à l'heure du déjeuner, quand une bonne partie des commerces alentours ferment leurs portes.

Ce rythme ne leur laisse pas beaucoup de loisirs mais, malgré tout, ils se disent pleinement heureux de cette nouvelle vie. « *Certes, nous sommes accaparés environ 14 heures par jour, mais c'est super de travailler avec son conjoint et d'avoir sa fille à l'école juste à côté. Et dès que l'occasion se présente, il y a la montagne à portée de skis.* ».

Un bel exemple de proximité réussie !



Du côté de chez vous

Aux côtés d'une
conseiller métier

Marie-Noëlle Buffon

3 Questions à...

Marie-Noëlle Buffon, conseiller métier, service marketing de la direction opérationnelle Sud-Ouest.

1 Quel est votre parcours au sein du groupe Carrefour ?

J'ai été chef de magasin intégré Carrefour Contact avant de rejoindre, il y a 3 ans, la direction régionale Sud-Ouest. J'y ai occupé des fonctions au service commercial avant d'entrer au service marketing. L'une de mes missions en tant que conseiller métier PGC du rayon épicerie sucrée-salé est de gérer le bon approvisionnement des produits dont j'ai la charge, afin de servir au mieux les intérêts des exploitants, de référencer des fournisseurs régionaux et de participer à des comités d'échanges annuels au cours desquels nous présentons les nouveautés aux exploitants. Parallèlement à cela, j'ai une mission transverse sur le cadencier.

2 A ce propos, pouvez-vous nous parler du cadencier ?

Je suis garante du bon fonctionnement des cadenciers. C'est pourquoi, les délégués commerciaux me font remonter les problèmes qu'ils rencontrent. A moi de les communiquer au national et de faire en sorte que les dysfonctionnements soient résolus au plus vite. C'était ainsi avec les cadenciers papier et c'est toujours vrai avec les cadenciers dynamiques. Sauf qu'avec ces derniers, les choses sont beaucoup plus simples pour les exploitants ! Ils rentrent leur identifiant et mot de passe via un lien internet et ont accès directement à leur cadencier mis à jour à J+1. Les recherches sur tous les produits par libellés ou code-barre EAN sont beaucoup plus rapides et le fait d'avoir les visuels de la plupart des articles est très ergonomique.

3 Jouez-vous un rôle auprès des exploitants ?

Je suis en lien constant avec les délégués commerciaux. Je leur fournis notamment les statistiques (taux de rotation, assortiment, taux de détention par article, etc.) des magasins qu'ils accompagnent. Ce sont des renseignements précieux qui leur permettent d'aider les exploitants à optimiser leurs assortiments. A ce titre, on peut dire que je joue un vrai rôle auprès des exploitants Proxi.

Ancienneté : 5 ans

Direction régionale Sud-Ouest :
3 conseillers métier PGC, 4 délégués commerciaux, 1 assistance d'enseigne, 2 délégués expansion, 1 directrice.

Postes occupés : chef de magasin Carrefour Contact intégré, secrétaire commerciale, administratrice commerciale marketing, conseiller métier PGC.

Mission : veiller au bon approvisionnement des marchandises, gérer les cadenciers dynamiques, mettre à disposition des délégués commerciaux toutes les informations nécessaires à l'optimisation du chiffre d'affaires des magasins Proxi.

Sa vision du métier : servir au mieux les intérêts des exploitants.

4

métiers différents exercés dans le groupe Carrefour en 5 ans d'ancienneté

