



Édito



Le printemps est enfin là et, avec lui, une envie de renouveau et de fraîcheur.



C'est le moment de soigner plus que jamais votre rayon fruits et légumes. Comme vous le savez, la zone « marché » est stratégique pour le commerce de proximité. Vecteur de trafic, il est la vitrine du magasin et signe le professionnalisme de son exploitant. Il peut représenter 10 à 15 % du chiffre d'affaires global en ayant une gestion rigoureuse des produits et d'une offre de qualité.



Carrefour Proximité met tout en œuvre pour vous aider à faire un sans-faute. Aujourd'hui, le déploiement de la mercuriale via le cadencier dynamique va vous permettre de travailler ce rayon mieux encore, tout en gagnant un temps précieux.

Libéré de la contrainte du passage de commande par téléphone, vous pourrez consulter tout le plan de vente promotionnel hebdomadaire en direct, anticiper vos animations, compléter vos achats comme bon vous semble et les gérer avec beaucoup plus d'agilité...

Pour en savoir plus sur cette avancée majeure, je vous invite à lire l'article de la rubrique [Événement](#).

Je vous souhaite à toutes et à tous un très agréable printemps et de belles réussites.

Serge de Clerck,
Directeur territorial Proxi - région Nord



DANS CE NUMÉRO



Événements
Commandez vos fruits et légumes en toute autonomie !



Ventes en poupe
Produits non-alimentaires, les incontournables à détenir



Vis ma vie
À Buironfosse, une relève sans fausse note



Du côté de chez vous
Au côté d'un maire d'une commune rurale



Événements



Nouveau

Commandez vos fruits et légumes en toute autonomie !



Un nouvel outil arrive dans votre magasin. Vous pourrez bientôt passer vos commandes de fruits et légumes en ligne, quand bon vous semble. Un sacré gain de temps !

Le télévendeur appelle le matin pour prendre votre commande de fruits et légumes. Manque de chance, vous êtes en caisse, très peu disponible, l'échange est (trop) bref, impossible de réfléchir posément à votre assortiment...

Cette situation, combien de fois l'avez-vous vécue ? Trop souvent, c'est sûr ! Désormais, ce mode de fonctionnement fait partie du passé.

Un tout nouvel outil, accessible depuis votre cadencier dynamique, vous permet de passer vos commandes de fruits et légumes et de fleurs en ligne. Sur la base de la mercuriale, que vous connaissez bien, toutes les informations nécessaires à la commande apparaissent sur l'écran de votre calendrier dynamique. Vous visualisez les images des produits, les promotions hebdomadaires sont mises en avant, et le montant de votre commande s'affiche en direct.

Les informations vous sont envoyées chaque jour à 17 heures. Libre à vous de choisir quand passer commande. Ainsi, vous êtes maître de votre temps, vous pouvez anticiper et travailler plus finement votre assortiment.

Les télévendeurs restent bien entendu vos interlocuteurs. Mais grâce à ce nouveau système qui leur libère du temps, ils se consacrent 100 % au conseil et à l'aide à la décision. Actuellement testé dans plusieurs magasins-pilotes, l'outil sera déployé dans les magasins Proxi dès le deuxième trimestre 2022. N'hésitez pas à en parler à votre délégué commercial.

“Vous êtes maître de votre temps, vous pouvez anticiper et travailler plus finement votre assortiment”



Tendance

Le multiservice : le pari gagnant



Lorsque le commerce de proximité fait le pari du multiservice, il devient souvent le rendez-vous incontournable de son secteur géographique. Alors n'hésitez pas à innover et à proposer à vos clients toujours plus de nouveaux services : la livraison à domicile bien sûr, mais, au-delà de ça, le dépôt de pain, le dépôt de gaz, le point presse et tabac, la Française des Jeux, les recharges téléphoniques, le point La Poste,

les dépôts pressing et cordonnerie, le paiement par titres-restaurant ou, pourquoi pas, la réparation de smartphones et de tablettes. Les services sont l'ADN de nos magasins de proximité et certains, comme Relais Colis ou To Good to Go, ont en plus l'avantage d'offrir une grande visibilité à votre commerce. En profiter est pour vous un vecteur de trafic indéniable et une véritable valeur ajoutée !



Les ventes en poupe

Produits non-alimentaires, les incontournables à détenir

Vous êtes en quête de nouveauté et souhaitez renforcer le caractère multiservice de votre magasin ? N'hésitez pas à proposer des produits non-alimentaires à vos clients. Petit tour d'horizon des articles à détenir en priorité dans quatre familles génératrices de chiffres d'affaires.



1 Piles et ampoules

Savez-vous que votre enseigne Proxi a accès aux ventes non-alimentaires tout au long de l'année ? Ces ventes permettent de se diversifier et de booster votre chiffre d'affaires. Au rayon ampoules, vous couvrirez les besoins en proposant des Ledfil Carrefour culots E27 et E14 et Ledspot GU10. Tâchez, par ailleurs, de détenir des lots de 6 piles en LR06 et LR03, un modèle 9V et une pile bouton. La plus vendue : la LR2025. Au rayon câbles informatiques, quatre références Carrefour couvrent tous les besoins des consommateurs dans la catégorie des chargeurs de téléphone iPhone et Samsung.

2 Bricolage et travaux ménagers

Revoici le temps du nettoyage de printemps et du bricolage. Alors mettez dans vos rayons : la pelle-balayette Carrefour, la paire de gants (la taille M est la plus vendue sur les gammes Carrefour vaisselle/petits travaux et latex), la cuvette carrée 6 l et la serpillière premier prix, un produit de dépannage pour tous travaux, petits et gros. Incontournable de la famille des adjuvants : l'eau déminéralisée (le conditionnement 5 l se vend mieux que le 1 l). Au rayon bricolage, proposez aussi la colle Loctite Superglue-3, le rouleau de scotch marron Carrefour, un indispensable pour les déménagements et l'envoi de colis, ainsi qu'une rallonge et une multiprise.

3 Rayon papeterie

Ne négligez pas le rayon papeterie ! La ramette Carrefour 80 g de 500 feuilles est indéniablement la meilleure vente du rayon. Il est recommandé de détenir également le stylo Bic 4 couleurs, le ruban adhésif transparent et le lot de 50 enveloppes 110 x 220 Carrefour, le bâton colle UHU 8 g qui est la meilleure vente des colles toutes marques confondues, ainsi que le cube post-it 76x76 mm.

4 Couverts et vaisselle jetables

Enfin, la saison des pique-niques et des barbecues est de retour. Ne passez pas à côté des basiques de la vaisselle à jeter de marque Carrefour : verres, serviettes et kit couverts en bois. Pensez aussi aux pics en bois/cure-dents (à implanter tout à la fois aux rayons apéritifs, condiments, saucisson et parapharmacie), au pack de huit bougies blanches et au tire-bouchon. Pour les repas nomades, vous pouvez aussi proposer la bouteille en verre de 0,5 cl.

Vis ma vie



À Buironfosse, une relève sans fausse note



Pendant des années, Aurélie et Kévin, deux collègues et amis, ont accompagné les nouvelles ouvertures de commerces de leur territoire. Ensemble, ils ont décidé de passer de l'autre côté du comptoir et de créer leur propre Proxi Super dans une commune rurale de l'Aisne. Récit.



 Buironfosse (02) : 1 200 habitants	 Ouvert 7 jours/7
 Création : 2021	 Clients/jour : 100
 Surface de vente : 120 m²	 Panier moyen/jour : 15 €

« À chaque fois que nous passions devant ce local fermé, on se disait "ce n'est pas possible, il y a quelque chose à faire", on en était convaincu » se souvient Kévin Moreau. Tellement convaincus, qu'ils ont fini par sauter le pas, lui et sa collègue Aurélie Delbruyère, et rouvrir ce commerce vacant qui leur faisait l'œil depuis des mois.

Nous sommes à Buironfosse, petite commune rurale de l'Aisne qui compte une boulangerie, un restaurant, un bar-tabac, un coiffeur, une dizaine d'associations et une école. En 2016, la mairie décide d'investir dans la rénovation d'un local dont elle est propriétaire et de le louer à tarif modéré pour relancer le commerce alimentaire [voir aussi l'interview de Mme Wattier, maire de Buironfosse dans la rubrique « [Du côté de chez vous](#) »]. Les deux premières ouvertures se soldent par un échec. « C'était un problème de casting, pas de concept », analyse Aurélie. « L'emplacement, en bordure d'un axe passant, l'écosystème commercial, l'absence de concurrence, une zone de chalandise de 5 000 habitants : avec tous ces atouts, nous savions qu'il était possible de pérenniser l'activité » renchérit Kévin.

Cette assurance, ils la doivent à leur expérience professionnelle. Durant 10 ans pour Kévin et 5 ans pour Aurélie, ils ont été chargés de mission au sein de la Mets (Maison des entrepreneurs de Thiérache et de la Serre), une association de développement économique créée par des élus locaux et des chefs d'entreprises.

« Le commerce de proximité porte bien son nom. Lorsqu'on ouvre le magasin le matin et que l'on accueille nos premiers clients, on sent notre utilité. »

A ce titre, ils ont accompagné de très nombreux entrepreneurs et artisans dans le montage de leur projet. Ce métier les a passionnés - ce sont des amoureux de leur région, fiers de la défendre - mais la pandémie et le télétravail a fini par avoir raison de leur motivation. Le contact humain leur manquait. Alors voilà, en 2021 ils décident de se lancer un nouveau défi et de créer leur propre commerce. Ce sera à Buironfosse. L'étude de marché réalisée, ils font le tour des distributeurs et choisissent Carrefour. « Nous avons été séduits par leur logistique et confortés par les retours d'expérience des exploitants Proxi consultés dans le secteur » expliquent-ils. Très satisfaits aussi d'avoir été accompagnés par des équipes « très réactives » et un délégué expansion « exceptionnel ».

Depuis octobre 2021, Buironfosse possède donc un commerce multiservice (relais-colis, presse local, livraison à domicile, rôtisserie le week-end, dépôt de pain et de gaz) où l'on trouve le meilleur de la production locale - bière artisanale et maroilles au lait cru en tête ! - un rayon charcuterie traditionnelle, et une zone fruits et légumes au top. « On veut que nos clients trouvent tout ce qu'ils souhaitent, même si ce n'est pas nécessairement en grande quantité », précisent nos néo-commerçants déjà bien aguerris.

Regrettent-ils cette réorientation ? « Ce changement nous a coûté quelques sacrifices. On gagne moins qu'avant et notre vie personnelle est un peu rognée. Mais le métier est très plaisant. Pas de supérieur hiérarchique pour nous mettre la pression. Personne à qui rendre des comptes si on veut monter une animation ! ».



Du côté de chez vous

Au côté d'un maire d'une commune rurale



Marie-Anne Wattier

3 Questions à...

M^{me} Marie-Anne Wattier, maire de la commune de Buironfosse (02) où Kévin Moreau et Aurélie Delbruyère viennent de créer un Proxi Super (voir la rubrique [Vis ma vie](#)).

1 Vous avez souhaité maintenir un commerce de proximité sur votre commune. Pourquoi ?

Marie-Anne Wattier : Le commerce de proximité est un véritable service rendu à la population pour une petite commune de 1 200 habitants comme la nôtre. Depuis près d'une année, Buironfosse ne comptait plus aucun magasin, à part une boulangerie. Du coup, il fallait prendre sa voiture et faire des kilomètres pour le moindre achat. Sans compter les gens qui n'avaient pas de véhicule. Aujourd'hui, l'installation de Kévin Moreau et Aurélie Delbruyère est un vrai soulagement. D'autant que leur Proxi Super propose de nombreux services. Le commerce de proximité a aussi une dimension relationnelle forte. On y discute, on y crée des liens. C'est important.

2 Quelles démarches avez-vous entreprises ?

M-A. W. : Nous avons sur la commune un bâtiment vacant dont la mairie était propriétaire. Un jour, un entrepreneur intéressé par l'emplacement nous a démarché et c'est ainsi que nous avons décidé, en 2016, de rénover le local et de le lui louer pour qu'il y installe une supérette. Les travaux ont été principalement financés par la commune. Nous avons toutefois obtenu une aide du Conseil départemental, au travers du dispositif APV (Aisne Partenariat Voirie) et une dotation des équipements des territoires ruraux (DETR) de la part de l'État. Nous espérons aussi bénéficier du FISAC (Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce) qui vise à favoriser la création de commerces de proximité, mais nous n'avons rien obtenu. Cette première supérette a malheureusement connu un échec. La deuxième, faute d'une bonne gestion, a également mis la clé sous la porte. Alors, quand nous avons vu arriver Kévin et Aurélie, deux jeunes gens solides que nous connaissions déjà, nous leur avons tout de suite accordé le bail à loyer modéré.

3 Que vous disent vos administrés ?

M-A. W. : Depuis la création du Proxi Super, les retours sont excellents : « le magasin est bien tenu », « ils sont très commerçants », « on trouve des produits locaux », « ils ont toujours de bonnes idées », « les fruits et légumes sont parfaits »...

Bref, les gens sont contents ! Je m'y rends moi-même trois à quatre fois par semaine.

Nous avons tous hâte que ça rouvre !

Bio express

M^{me} Marie-Anne Wattier, 66 ans, est maire de Buironfosse depuis 12 ans. Aujourd'hui retraitée, elle a effectué toute sa carrière à La Poste, d'abord en centre de tri, puis comme receveur-vendeur, avant de devenir conseillère bancaire.