



Édito



L'augmentation généralisée des prix du fait de l'inflation pèse sur le pouvoir d'achat des ménages.



Dans ce contexte, il est plus urgent que jamais d'alléger le panier de certains de vos clients.

La solution Proxi ? La gamme premier prix Simpl. Des produits essentiels du quotidien pour couvrir les prix les plus bas du rayon. Relookés il y a deux ans, ces produits adoptent aujourd'hui une identité de marque plus moderne. Tous les produits de la gamme sont disponibles dans l'assortiment auquel vous avez accès. N'hésitez pas à les mettre en avant. Pour renforcer leur visibilité dans votre magasin, nous mettrons prochainement à votre disposition une PLV.

Nous sommes dans la dernière ligne droite avant les fêtes de fin d'année. Une période durant laquelle vos clients ont envie de se faire plaisir, mais doivent aussi économiser. La gamme Simpl peut les aider à résoudre l'équation.

Je vous adresse à toutes et à tous les meilleurs vœux de réussite pour ce dernier trimestre.

Xavier Verstaavel,
Directeur territorial Proxi-région Sud-Est



DANS CE NUMÉRO



Événements

Let's Connect, l'appli des bonnes promos



Ventes en poupe

Fêtes de fin d'année, jamais trop tôt pour s'y préparer



Vis ma vie

La proximité, une affaire de famille !



Du côté de chez vous

Au côté d'un préparateur de commande



Événements

COLLECTION SEPTEMBRE 2022

Engagements jusqu'au 24 septembre

Connectique Poss - Octobre 2022

Ventilateurs - Avril à Août 2023

Plantes - Février à Juin 2023

Terreau & Engrais - Printemps 2023

Boîte inox Incroyable - Novembre 2022

Les Indispensables

Boîte inox 17,3x15,48x7,23cm Contenance 0,70 litre - Carrefour

Boîte inox 19,3x17,53x8,03 Contenance 1,1 litre - Carrefour

Sem.	10-2022	17-2022	24-2022	31-2022
Sem. 43-2022	●	●	●	●

Les Indispensables

Ventilateur table

Ventilateur plati - Ultra compact

Sem.	10-2022	17-2022	24-2022	31-2022
Sem. 12-2022	●	●	●	●
Sem. 19-2022	●	●	●	●
Sem. 26-2022	●	●	●	●
Sem. 30-2022	●	●	●	●

Let's Connect

L'appli des bonnes promos

Grâce à l'application *Let's Connect* vous avez accès, tout au long de l'année, aux promotions non alimentaires qui peuvent dynamiser votre commerce. Ne passez pas à côté !



Vous souhaitez vous diversifier ? Vous avez envie de proposer de belles opérations à vos clients pour animer votre magasin ? L'application *Let's Connect* vous aide à booster votre chiffre d'affaires. Grâce à elle, vous ne passez plus à côté des promotions non alimentaires et effectuez vos commandes facilement. Pour télécharger l'appli, c'est simple, rendez-vous sur l'App store ou Google play. Vous renseignez vos identifiants (comme pour les autres applis *PoP*, *Dynacad*...), votre adresse mail pour recevoir les notifications à J-2 de l'ouverture et à J-2 de la clôture des campagnes de promo, et vous avez accès aux offres en cours. Les produits sont présentés avec clarté : prix, marge, photos ou encore vidéo. Attention ! Si vous voulez faire une simulation avant de passer vraiment commande, n'oubliez pas de vider votre panier, sinon celui-ci sera validé. La dernière vague de commande de l'année devrait être programmée du 17 octobre au 5 novembre.

"L'application *Let's Connect* vous aide à booster votre chiffre d'affaires."



Application

Affichez-vous comme des pros

Promo 2€

Brand&Shop ? C'est une toute nouvelle application qui vous permet de créer vos propres affiches promotionnelles en différents formats mais aussi de communiquer sur vos ouvertures et fermetures exceptionnelles, vos animations, etc. de façon soignée et professionnelle. Une fois ces affiches conçues,

vous n'avez plus qu'à les imprimer sur votre imprimante. Rien de plus simple. Pour avoir accès à *Brand&Shop*, connectez-vous avec vos identifiants habituels sur : <https://bs-carrefour.cacom.fr/>

Événement

Bientôt le coup d'envoi !



La 22^e Coupe du monde de football aura lieu du 21 novembre au 18 décembre 2022. Un événement à ne surtout pas négliger. Pendant toute la période, n'oubliez pas de mettre en avant les produits festifs indissociables

de ces grandes rencontres sportives : bières, sodas, chips, pizzas... Au rayon non alimentaire, vous pourriez également proposer les célèbres vignettes Panini qui n'ont pas pris une ride.



Contact



Les ventes en poupe

Fêtes de fin d'année Jamais trop tôt pour s'y préparer

Pour ne passer à côté d'aucune occasion de générer du trafic, de réaliser des ventes substantielles et d'asseoir sa réputation de professionnel auprès de ses clients, la période des fêtes nécessite anticipation et savoir-faire !



40 000 tonnes

De chocolat sont consommées en France pendant les fêtes de fin d'année.



130 €

C'est le budget moyen des Français pour le repas de Noël.



60 %

Des Français comptent acheter du vin et du champagne pour les fêtes.

1 Les chocolats donnent le la

Dès le début du mois de novembre, même si la fièvre des réjouissances de fin d'année n'a pas encore débuté, donnez à votre magasin ses premières touches de fête. C'est bien sûr le chocolat de Noël qui, le premier, fait son apparition. Les moulages destinés aux enfants sont particulièrement en vogue. Ne passez pas à côté ! Autre tendance forte ces dernières années, le calendrier de l'Avent. Toutes les marques s'y mettent et font preuve d'une grande créativité. De manière générale, c'est le moment de bien revoir son implantation, de garder de la cohérence dans les rayons pour que chaque famille de produits soit parfaitement identifiée. Et, bien sûr, de mettre en avant les nouveautés pour susciter l'acte d'achat.

2 Les vins sont à la fête

La fin de l'année nécessite d'adapter votre gamme de vins aux spécificités festives et de mettre les effervescents à l'honneur. Les ventes de champagne de décembre sont trois fois supérieures à la moyenne du reste de l'année, et les vins effervescents, hors champagne (crémant, clairette, mousseux), près de deux fois supérieures. Près du quart des ventes d'effervescents, toutes appellations confondues, se font sur le seul mois de décembre. Alors n'hésitez pas à théâtraliser ce rayon et, si vous en avez la possibilité, à garder au frais quelques bouteilles de champagne brut, voire rosé, ou du vin blanc, pour les achats de dernières minutes.

3 C'est le temps des cadeaux

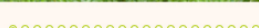
La fin de l'année est l'occasion d'offrir un petit cadeau à vos clients les plus fidèles à qui ce geste fera très certainement plaisir ! La Fabrique à Comm', votre plateforme dédiée pour la commande de nombreux supports de communication, propose des goodies aux couleurs de l'enseigne Proxi (podomètre, perche à selfie, mugs, sac à dos, t-shirt...). Pensez-y !

4 La bûche fait flamber le marché

La bûche de Noël est le dessert incontournable des tables de réveillon. Elle s'arrache durant les quinze derniers jours de l'année, mais mieux vaut la proposer en magasin dès le début du mois de décembre. Bûche glacée, pâtissière, industrielle ? Si chacune a ses adeptes, la bûche glacée représente à elle seule 60 % des ventes. Un conseil : début décembre, réimplantez votre rayon surgelé pour faire de la place aux bûches, bûchettes et spécialités.



Vis ma vie



La proximité, une affaire de famille !



À Annelle, petit village-station aux portes du parc national des Écrins, le commerce de proximité doit beaucoup à la famille Bichard qui a ouvert cet été un nouveau Proxi Super pour le plus grand bonheur de tous, habitants comme vacanciers.



Annelle (05) : 905 habitants



Ouvert 7 jours/7, 6/7 hors saison



Création : Juin 2022



Clients/jour : 70



Surface de vente : 140 m²



Panier moyen/jour : 12 €

Dans la famille Bichard, il y a le père, Serge. Boucher de son état, il a fait toute sa carrière dans la grande distribution avant de s'installer à son compte, il y a trois ans, au cœur du village d'Annelle, dans les Hautes-Alpes. Dans sa boucherie-charcuterie-traiteur, Serge Bichard a tout d'abord travaillé avec sa fille Marlène et son épouse, Anne-Marie, aide-soignante, qui l'aidait le week-end.

Et puis il y a ses deux autres filles, Laura et Mélanie. Mélanie, après avoir décroché un BTS assistante de gestion, a débuté sa carrière dans l'administration, « *sans grandes perspectives d'évolution* » comme elle le souligne, et a ensuite obtenu une licence Ressources humaines. Laura, elle, après un BTS Management des unités commerciales, a travaillé quelques années dans la grande distribution avant d'intégrer la banque. Toutes deux aspiraient à changer de vie, sans précisément savoir quelle direction prendre. Plus jeunes, elles donnaient un coup de main à l'épicerie de leur village, durant l'été, histoire de gagner un peu d'argent de poche, mais de là à penser en faire un métier...

Le déclic est venu le jour où leur père a appris qu'une ancienne épicerie fine-salon de thé était à vendre. Un local bénéficiant d'un emplacement parfait, au pied des pistes de ski, et à l'entrée du village, sur la voie principale qui mène à Gap. Serge Bichard est convaincu que ce lieu est parfait pour ouvrir un commerce multiservices, d'autant qu'Annelle ne compte qu'une petite épicerie dans le centre.

Il propose à ses filles de les aider à racheter le fonds de commerce... Comment refuser une telle opportunité ? Le magasin, vaste, moderne, tout en bois clair, est situé dans une résidence neuve et dispose d'un parking juste en face. Pratiquement aucuns travaux à prévoir.

« Avant, dans nos métiers, nous gérons des dossiers et n'avions aucune reconnaissance. Aujourd'hui, on retrouve le contact avec les clients et cette dimension humaine fait vraiment du bien. »

Ensemble, très vite, ils contactent différentes enseignes et optent pour Proxi. « *Seul Carrefour Proximité nous a fait une proposition claire et solide. Nous nous sommes tout de suite sentis en confiance et le courant est très bien passé avec l'équipe commerciale* », se souvient la famille.

Le temps de faire l'implantation et leur Proxi Super ouvre en juin, juste avant l'une des deux hautes saisons touristiques avec celle d'hiver.

Laura, Marlène, Mélanie et leur mère, qui a décidé de les rejoindre dans cette aventure, s'adaptent très vite à ce nouveau métier. Dans leur magasin, station touristique oblige, on trouve bien sûr un espace objets-souvenirs, mais aussi un rayon traditionnel fromage et charcuterie à la coupe très apprécié, un rayon boucherie-charcuterie évidemment (merci papa !), un espace snacking (sandwichs, salades...), un point chaud (pain, en accord avec le boulanger du village, viennoiseries, crêpes...). Les produits locaux, comme le miel, les confitures ou encore la liqueur de génépi, sont également à l'honneur.

Mais le point fort de ce Proxi, hormis son emplacement, ses nombreuses références et son aménagement intérieur particulièrement lumineux et chaleureux... ce sont les prix ! La famille a en effet décidé d'appliquer de faibles marges commerciales toute l'année afin de contenter à la fois les vacanciers et les habitants. Le pari semble réussi pour le moment puisque le prévisionnel est largement atteint et que les retours sont tous très positifs.

En somme, une histoire de famille qui semble bien partie pour durer. C'est tout le mal qu'on leur souhaite !



Contact



Du côté de chez vous

Au côté d'un préparateur de commande



Alexandre Delaye

Ancienneté : 3 ans

Postes occupés : Maçon, préparateur de commande.

Sa vision du métier : Préparateur de commande, c'est être au service du client dans le respect des produits.

3 Questions à...

Alexandre Delaye, préparateur de commande au sein de la direction régionale Sud-Est.

1 Quel est votre parcours professionnel ?

Alexandre Delaye : J'ai une formation initiale de maçon. Durant trois ans, j'ai exercé ce métier dans différentes entreprises de BTP, sous contrat de travail intérimaire. Puis un jour, un peu par hasard, mon agence d'intérim m'a parlé d'un poste de préparateur de commande vacant chez Carrefour. J'ai tenté l'expérience, ça m'a plu, et c'est ainsi que j'ai intégré le Groupe en 2019. Deux mois après mon entrée, je signais un contrat à durée indéterminée.

2 Comment définiriez-vous votre métier ?

A. D. : À l'entrepôt de Digne-les-Bains nous sommes sept préparateurs de commande affectés aux produits secs. Chaque jour, dès 6 heures du matin, notre chef d'équipe nous confie les listes de commandes des différents magasins à préparer. Sans perdre de temps, nous nous répartissons les commandes. À l'aide d'une flasheuse nous lisons les codes-barres ce qui nous indique le nombre de colis par produits commandés, le mode de livraison souhaité (sur palette, petit ou grand chariot roll) et la localisation dans l'entrepôt. Chaque préparateur traite en moyenne neuf à dix commandes dans la journée. Contrairement aux préparateurs produits frais qui circulent à pied dans l'entrepôt (soit 15 à 20 000 pas par jour !), nous nous déplaçons sur transpalette.

3 Et que deviennent ensuite ces commandes ?

A. D. : En tout début d'après-midi, dès que les préparateurs ont fini leur travail, deux collègues de l'entrepôt chargent les chariots et les palettes dans les camions de livraison. Les chauffeurs partent quant à eux le lendemain vers trois ou quatre heures du matin pour livrer l'ensemble des magasins. Pour les produits frais, le principe est le même, mais il y a également une équipe de préparateurs de nuit.

Direction régionale Sud-Est :

1 directeur,
8 délégués commerciaux,
3 délégués expansion,
1 assistante d'enseigne partagée